

4c

119

2936

中央合作通訊

CHINESE SECTION
ORIENTALIA DIVISION
LIBRARY OF CONGRESS

3 APR - 7
1954

9

1954

中央合作通訊



推行「撥貨計價、實物負責制」總結（摘要）

全國供銷合作總社（一）

簡化農村供銷社會計核算形式的初步意見

王于（四）

怎樣做到不短款、不差貨

長春市合作總社（二〇）

對改進目前經營手工業品的意見

全國供銷合作總社（二）
供應局工業商品處

初級市場小型物資交流會的經驗

廖藩西（二二）

試設茶籽代購員的初步經驗

楊適中（二四）

蕭山縣合作總社是怎樣經營小土特產的

周更生、徐福元、阮春裕（二五）

從過去的封建行行

屠叔良、趙國棕（二六）

談合作社土特產代理處底優越性

屠叔良、趙國棕（二六）

改進企業管理，提高出油率

屠叔良、趙國棕（二六）

介紹李川江小組提高出油率的經驗

屠叔良、趙國棕（二六）

東北區合作社在職幹部

屠叔良、趙國棕（二六）

教育工作的情况和今後意見

屠叔良、趙國棕（二六）

南匯縣社是怎樣領導基層社學習的

屠叔良、趙國棕（二六）

對加強基層供銷社幹部學習的幾點意見

屠叔良、趙國棕（二六）

遼西省幹校是怎樣培養教員和輔導員的

屠叔良、趙國棕（二六）

品

小

品

陳靈玉訪問記

屠叔良、趙國棕（二六）

一個少數民族地區供銷合作社的成長

屠叔良、趙國棕（二六）

中央合作通訊

（月刊）

一九五四年·第九號

（總第四十二期）

九月十一日出版

編輯者 中華全國合作社聯合總社

出版者 北京東直門外

總發行 郵電部北京郵局

訂購處 全國各地郵電局

代銷處 全國各地新華書店

印刷者 北京新華印刷廠分廠

東四馬路大街三十四號

定價 每冊一千六百元

三個月三期四千八百元

半年六期九千六百元

全年十二期一萬九千二百元

定費預付，按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

印數：四八、五〇五

書號：刊七〇五

推行「撥貨計價、實物負責制」總結（摘要）

全國供銷合作總社

自從第三屆財會會議初步總結了各地推行「撥貨計價、實物負責制」的經驗，並決定掌握典型、積極穩步推行的方針後，較前已有顯著的改進。當時全國推行的約有四千餘社，截至一九五四年四月底止，統計全國基層合作社推行的已有一萬七千餘社，佔總社數百分之五十四點四。但各省、專、縣的發展情況很不平衡，甚至有不少的縣內還是空白點。這說明各地貫徹第三屆財會會議決定的精神，在程度上還有很大的差距。

各地推行「撥貨計價、實物負責制」的情況，基本上可以分為三種類型：第一類，是領導重視，通過掌握典型，豐富了領導經驗，積極而穩步的開展了全面推行工作。一般是責任制比較健全，部門之間配合比較密切，獲得了簡化賬務和改善經營管理的效果。第二類，是領導重視不夠，或重視而未抓住關鍵問題，推行中未能經常掌握重點，有的社對基本精神認識不足。因此責任制不夠健全，對必要的制度未能認真貫徹執行，部門之間結合不好，雖已簡化了賬務，對經營管理有些改善，但收效不大。第三類，是領導未能深入，過分強調慎重，推行有顧慮，或缺乏領導，放任自流。

事實證明：凡是認真執行第三屆財會會議的決定，積極而穩步推行的各地合作社，都獲得了賬務的合理簡化，克服了賬務的積壓和人力的浪費，並促進了表報及時，改善了經營管理及勞動組織。

根據各地反映：實行「撥貨計價、實物負責制」後，突出的暴露了差錯多、賬實不符，而且差錯與損耗不易劃分，真假差錯與貪污作弊責任不明，很難查清處理。

這些差錯產生的原因，是否「撥貨計價、實物負責制」本身的缺點？顯然不是。相反的，正是「撥貨計價、實物負責制」發生了金額控制作用的必然反映。過去這些差錯，實際上也是大量存在，只是由於賬務積壓、不加盤點，因此不能及時發現而已。

目前各地合作社，在推行「撥貨計價、實物負責制」中，還存在着如下的主要問題和缺點。

一、部分地區領導不夠重視，有關部門沒有密切結合；有些社的領導同志對這一辦法沒有認真鑽研，對辦法的基本精神，主要關鍵和它可能起到的作用

認識不足，聽說好就推行，聽說壞就要停止。更普遍的是領導沒有親自掌握，沒有督促各部門積極配合，共同推動這一工作；有些部門負責同志也沒有深入研究這一辦法。部分地區財會部門負責同志，對這一辦法體會不夠，也沒有向領導和各有關部門詳細說明。由於上級社領導不夠重視，影響到基層社的領導的認識和做法。很多基層社領導強調自己不懂，把這一工作完全交給會計部門去做，忽視了思想動員和領導，以及改進商品管理，改進操作方法等工作。現在各地區的情況，從上至下，還是由財會部門單幹的多。在推行工作中領導上存在的另一缺點是試點和檢查工作不深入、不徹底，特別是縣級社在這一點做得不夠。很多地區在試行這一辦法後，短期內就普遍推開，沒有繼續培養典型，總結典型經驗，沒有深入檢查，具體指導，很樂觀地認為沒有問題，實際上問題不少。因此，有些基層社實行了一年不但沒有鞏固、提高，反有後退現象。

二、責任制沒有全面樹立，分工不明確，勞動組織不合理：由於基層社領導沒有親自掌握這一工作，或重視不夠，初步建立的實物負責制，往往僅具形式，具體的表現在下列幾點：（1）實物負責人對責任制的重要性認識不足，責任心不強，沒有認真地担負起商品驗收、保管、調撥、變價、銷售、盤點、報損等責任，往往發生極大的差錯。（2）會計人員的責任不明確，部分地區簡化賬務後，會計人員盲目樂觀，有丟包袱的思想，沒有認真審核憑證，嚴格掌握和正確組織憑證的傳遞程序，甚至對於銷貨款和撥貨計價對賬單也沒有認真加以掌握，會計、業務互不聯系，互不了解，造成賬實的嚴重脫節現象。（3）實物負責人不合理的負擔仍未減輕，部分地區仍然責成實物負責人記數量金額的商品賬，或編製銷貨日報表，因此不能集中力量搞好商品管理和銷售工作。（4）勞動組織沒有得到合理的解決，如有些社商品的採購、驗收、保管、調撥分工不明確，實物負責人的工作閒忙不均，配備不合理，或調動頻繁，調動時又不辦理交接手續。

三、必要的制度沒有建立，或建立而不堅持：各地基層社執行「撥貨計價、實物負責制」後，大多已較過去重視盤點制度，但由於沒有搞好商品管理和盤點的操作方法，往往形成一種工作上的負擔，不能嚴格執行。有些社業務擴大

後，工作忙，幾個月沒有進行月終盤點，而商品變價的盤點，實物負責人交接的盤點，執行更不認真，往往形成貪污漏洞，或責任不清。有些社沒有盤點委員會的組織或有而流於形式，月終盤點時，不派人進行監督，經常有錯點、漏點、重點等情形。有些社沒有建立適當的憑證制度或不遵守憑證制度，隨便取貨，隨便發貨，月終盤點，賬實發生很大差額，尋找差錯費時費事。在損耗的處理方面，一般是重視不足。有些社沒有制定商品損耗率，或制定而不合理。有些社應用上級社規定的統一指標或不分有無損耗商品，訂定一個綜合商品損耗率，有些社不分運輸、倉儲、零售，採取同一損耗率。由於普遍的差錯多，差錯與損耗不分，各地基層社領導與會計業務部門不深入研究，對於損耗的計算與處理方法亦極不一致，產生了不少偏向。有的是一律包賠，有的是一律報銷，更多的情況是認為無法處理，就久懸賬面，甚或是懸擱在實物負責人自己的賬上，任其拖延，形成實物負責人的思想負擔，或促成不負責任的現象。

上述存在的問題，是與全國總社財會局領導工作的缺點分不開的，我們檢查領導工作的缺點有以下幾項：

1. 原辦法草案有些地方規定不夠具體、明確，例如會計人員的責任，計數劃碼與數量賬的適用範圍，以及損耗與差錯的核銷與計算辦法等。原辦法不夠通俗易懂，不能為廣大基層社員易行。

2. 對於推行中的全面性認識不足，沒有及時爭取各部門工作密切配合，引起各級領導重視，加強基層社幹部思想教育，改進貿易組織與技術，對實物負責人可能增加的工作負擔沒有很好事先防止。對於推行工作的預見性不夠，在一九五三年第四季度擴大業務中，未能很好結合中心工作，加強領導。

3. 沒有經常的深入的掌握典型，有系統的總結典型經驗；對於各地的經驗創造，也沒有及時交流推廣，因此，對於「撥貨計價、實物負責制」如何適應農村供銷社的特點體會不夠，不能及時解決推行中發生的具體問題。

合作社零售業務的特點是：商品品種複雜，銷售零星，交易頻繁，零售單位多而分散。根據蘇聯經驗和我們實踐證明，零售業務必須簡化核算手續。會計部門如集中進行零售商品的數量金額明細核算，要求售貨員編製數量金額的銷貨報表，手續繁複，售貨遲緩，不可能適應這一特點。

「撥貨計價、實物負責制」是為適應零售業務的特點，拋棄了會計集中進行數量金額核算的舊觀念，改為以金額核算零售商品，其基本精神有如下三點：

第一，是從相信人的羣衆觀點和加強思想領導出發，要求全面樹立責任制。這一辦法是以依靠全體社幹自覺的責任感為基礎的工作制度。必須加強思想教育，要求每一社幹不斷地提高其政治覺悟和愛護合作社財產的責任心，才能保證制度的貫徹執行。同時也要防止單純的片面羣衆觀點，寬容姑息，不負

責任和違反制度的偏向。每一售貨員對於商品的驗收、保管、調撥、變價、銷售、盤點、報損等過程的工作，均應認真執行其責任；對於社員亦應保證做到迅速售貨，保證做到「秤平、斗滿、尺碼足」。另一方面在整個商品進銷過程中，每一部門、每一實物負責小組（人）均須明確分工，劃清職責，並在統一領導下，密切配合。

第二，是以金額控制零售商品的核算方法，要求嚴格執行商品盤點制度。這一辦法是以售價總金額控制零售店的商品，執行這一辦法須搞好一套適當的憑證處理程序，通過憑證的聯系，使商品收付，貨款出納，賬目記錄有機地結聯起來。特別是商品收付的全部過程必須有一定的程序，一定的方法，以克服過去隨便取貨，隨便發貨，不講手續的作法，才能正確的以金額控制零售店的全部商品。為了及時考核零售店實存商品餘額與會計部門賬面金額是否相符，實物負責人執行其責任是否認真，各部門聯系配合是否完善，更須嚴格執行商品盤點制度。通過月終盤點發現的賬實差額如超過規定的合理損耗限額，即為超額損耗或差錯，應及時適當予以處理，這樣就能有效地保證賬賬相符，賬實相符。

第三，是從改進商品管理入手進一步改善經營管理，逐步推行經濟核算制。初步建立責任制後，實物負責人開始重視商品的保管和管理方法，克服過去將商品亂堆亂放，漫不經心的習慣，從而減少了商品的損失；特別是經過正確評定損耗率或查定損耗率，一般是降低了實際發生的損耗。實物負責人減輕不合理的工作負擔（如銷貨日報表，商品數量金額記錄及計數劃碼等）後，可以有較多時間面向社員，了解社員需要，摸清存底，提出比較正確的要貨計劃，避免盲目經營。實物負責人改進操作方法，取消了計數劃碼後，大大地提高了工作效率，便利了社員購貨，適應了擴大業務的要求。會計部門簡化賬務處理手續後，能隨時反映各零售店庫存供應商品的總金額和銷貨金額，能隨時分析資金運用情況，為初步確定資金定額、商品定額創造了條件。這一系列的收穫，推動了合作社經營管理全面的改進，為推行經濟核算制打下基礎。

由此可見，推行「撥貨計價、實物負責制」應當掌握的主要環節是貫徹全面責任制和嚴格執行商品盤點制度。在加強責任制的過程中，應同時重視減輕實物負責人合理的工作負擔，提高其業務水平，改進操作方法。在貫徹盤點制度過程中，應健全憑證制度，搞好商品管理、陳列及其包裝容器，查定損耗率及時妥善處理損耗與差錯。「撥貨計價、實物負責制」的收效是多方面的，推動這一工作也應當是全面的，必須重視組織領導和加強各部門間的配合。

現在有些地區認為「撥貨計價、實物負責制」是「會計大撒手」「業務大自由」的辦法，或者認為是「會計的竅門，業務的死門」，都是沒有正確認識

上述三點基本精神，沒有正確執行「撥貨計價、實物負責制」的辦法，局限於個別情況所引起的錯覺。不少地區差錯問題普遍而嚴重，對於如何鞏固提高和繼續推行缺乏信心，是由於組織領導重視不夠，各部門缺乏配合，沒有掌握問題的主要環節。我們必須把認識提高一步，逐步克服過去推行工作中存在的問題和缺點，必然會將「撥貨計價、實物負責制」推進至新的階段。

根據供銷合作社在過渡時期的三項基本任務，今後的業務經營將有更大的發展，商品品種增多，貨源複雜化，經營性質多樣化，零售網亦將相應的增多。為此最近全國第二次省市主任會議中將合作社的經營管理工作提到更重要的地位，並指出：「當前的主要環節是實行『撥貨計價、實物負責制』，我們必須把『撥貨計價、實物負責制』工作有領導的，有配合的提高到新的階段，才能適應新的發展與要求」。

一、總的要求：一年多來，各地在推行「撥貨計價、實物負責制」中已取得了若干經驗與成績，此次座談會更進一步明確其基本精神和主要環節，為鞏固提高，繼續推行奠定了基礎，創造了條件。今後要求各級聯社積極揭發零售商品核算中存在的問題並分析原因引起領導重視，密切結合有關部門，積極予以解決。對於已推行的社要進行鞏固提高，對於未推行的社，應積極領導，結合改善經營管理穩步推行。除有關責任制、盤點制度、損耗問題，另作補充規定，加強組織領導問題已在指示中詳細說明外，要求各級聯社做好下列工作：

1. 各級領導必須親自掌握，統一佈置，並督促各部門密切配合，財務部門應積極負責，但須扭轉過去單幹現象。

2. 由各有關部門組織檢查組，在今年進行一次全面檢查，揭發缺點，總結經驗，據以指導全面工作，並將總結層報上級社。

3. 省、縣社必須掌握一兩個鞏固提高或推行的試點社，總結經驗，樹立旗幟，交流推廣。

二、具體做法：

甲、鞏固提高的步驟和標準：

1. 鞏固提高的內容和目的：鞏固提高的工作，就是要全面貫徹責任制，嚴格執行盤點制度，改善商品管理和操作方法，正確組織與執行憑證傳遞程序，逐步規定主要商品損耗率，達到減免差錯與損耗，賬賬相符，賬實相符的目的。

2. 鞏固提高的步驟和方法：鞏固提高是長期性工作，首先要要求對執行中存在的問題有深入和正確的了解，通過檢查，找出主要問題，進行研究解決。例如遼西鐵嶺縣大汎河供銷社，從改進勞動組織，明確分工，劃清職責，嚴格執行進銷程序做起，認真建立了責任制；北京市社在已經建立責任制的基礎上，通過消滅差錯運動和處理差錯措施，進一步對實物負責人進行了思想教育，解決其存在的問題，充實了工作制度（如工作守則）和操作方法；遼東輯安縣六

葉村社搞好了商品管理和盤點的組織領導，就建立了比較完備的盤點制度；四川瀘縣十四區社執行過程中差錯很多，對辦法失去了信心，通過取消計數劃碼，實行盤存計銷的操作方法，研究和改進了商品管理及盤點的方法，不但鞏固了「撥貨計價、實物負責制」的執行，也提高了工作的效率。這都是抓住主要問題，深入研究的辦法，藉以帶動全面。其所掌握的關鍵，主要是要貫徹責任制和盤點制度，達到全面鞏固提高的目的。茲提出鞏固與提高的進行步驟如下：

① 要求已實行的社，在本年進行一次清理檢查。上級社組織力量幫助下級社並重點的進行檢查，藉以取得經驗，指導各地工作。

② 進行檢查時，必須深入檢查各部門的憑證、賬簿、報表的記錄與計算的正確性，以及各部門之間的聯系和工作方法等，考查賬賬是否相符，賬實是否相符，憑證的規定及其傳遞程序是否與該社的組織和原制度規定的精神相符，會計記錄是否能以總金額控制商品，實物負責人負擔是否合理，損耗的規定及處理是否合理，以及差錯發生原因和防止的方法如何。

③ 在檢查工作中應發動羣衆，依靠羣衆將所發現的優點和缺點正確記錄，召集會計、業務、倉庫等實物負責人及計統、幹部和領導有關人員共同研究討論，肯定優點，並研究缺點發生的原因及糾正的辦法，使羣衆在思想認識上有所提高。

④ 將檢查發現的優點缺點與經驗作成總結，報告理事會及上級社，組織有關部門共同研究改進。

3. 鞏固提高的標準：在目前進行鞏固提高，要求達到下列標準，並以此標準作為檢查工作的根據：

① 分工合理，責任明確：工作人員合理分工，能認真按制度辦事。會計人員能正確組織憑證傳遞程序，認真掌握驗收、調撥單，撥貨計價對賬單，盤點及損耗報告表三個主要環節。售貨員改進了操作方法，減輕了不合理的工作負擔，並能按期提報貨計劃。

② 賬表及時，資財有數：已減少重複抄錄，能及時記賬，按期報送會計統計報表，並正確反映資金財產情況。

③ 盤點認真，賬實相符：每月月終認真盤點存貨，盤點委員會派員參加。經常保證賬賬相符，並通過月終盤點，保證賬實相符。變價及交接盤點，亦能認真執行。

④ 損耗降低，差錯減免：有損耗的主要商品，已逐步查定損耗率，實際損耗發生額漸次降低，各種差錯亦壓縮至最小限度。

⑤ 領導重視，經常檢查：基層社主任已將實行「撥貨計價、實物負責制」作為改善經營管理的主要環節，親自掌握幹部思想教育和各部門分工聯系，按

時召開工作會議。對於月終盤點、突擊盤點、商品定價、處理差錯損耗等主要工作，能經常加以檢查，督促推動。

乙、繼續推行的條件和步驟：要求掌握積極穩步的方針，除在特殊情況或邊遠地區外，應有領導的首先消滅省範圍內的空白縣，在完全未實行的縣內，由縣社組織和省社協助，到鄰近縣社觀摩，建立試點。如基層社主動要求推行，上級社應弄清情況積極領導，關於推行的條件和具體步驟，除財會資料第二號介紹的各地經驗可供參考以外，茲提出以下兩點：

1. 推行的基本條件：是學懂辦法，搞通思想，建立責任制。經驗證明：具備了這三個條件，就能在盤清存貨以後推行「撥貨計價、實物負責制」。山東省社總結說：「……『撥貨計價、實物負責制』不但在大社可以推行，在小社亦可推行；不但在業務淡季可以推行，在業務旺季亦可推行；不但在文化水平較高的社可以推行，在文化水平較低的社亦可推行」。因此，各地對推行單位，不必提出過多的條件限制。

2. 推行的具體步驟：是思想動員，學習文件，組織觀摩，作好準備，盤點存貨，建立制度。首先在主任親自動員下使全體幹部認識「撥貨計價、實物負責制」是促進經營管理的有效辦法，揭發過去財產混亂、賬務積壓和實物無人

負責的現象。其次組織全體幹部，集體學習主要文件，大體弄懂。第三，組織參觀，要求有關人員，結合自己的工作，將具體做法徹底學會。第四，會計上作好賬簿表單等準備，業務上作好盤點商品前的準備，具體配備人員明確分工，建立實物負責小組（人）。並根據準備期間的思想情況及時召開會議進行座談，批判不正確的看法，明確認識，提出制度辦法。第五，組織盤點委員會進行實際盤點，在盤清存貨的基礎上改按售價建立新賬（包括會計及實物負責人的賬）。如在賬務積壓情況下，應將清理舊賬和建立新賬兩工作，分別進行。第六，根據初步執行情況，進一步健全各項制度，適當的規定損耗率，制訂工作人員守則，通過全體幹部會議討論決定，認真執行。

最後，應當指出：「撥貨計價、實物負責制」自從在廣大地區推行以來，由於條件不同，具體辦法比之蘇聯先進方法還有一定的距離，執行中還存在着不少問題和缺點。但我們在推行中取得的成績和經驗是主要的，也是肯定的。我們必須在現有的基礎上，在統一認識「撥貨計價、實物負責制」基本精神的基礎上，努力使執行的質量繼續提高，辦法的內容逐漸完備。這一方面主要的有賴於各級領導的支持與羣衆的創造，以及上級社的深入檢查，不斷地總結經驗，及時宣傳推廣，才能逐步促進改善經營管理，並進一步推行經濟核算制。

簡化農村供銷社會計核算形式的初步意見

王 于

蘇聯經驗告訴我們，爲使會計核算發揮其監督作用，必須解決核算的及時性與正確性的問題。

根據「中央合作通訊」一九五四年第一號發表的「關於簡化會計制度的要求和意見」一文，就可以看出舊核算形式的缺點：

「單一科目傳票最主要的缺點，是其繁重的重複抄錄工作，而且一件會計事項的記錄分散裝訂，在科目對照關係也不明顯，檢查對賬時感到困難。目前合作社大都只有兩三個會計人員，多半時間佔用在編製單一傳票和重複抄錄上，因此延誤記賬製表的主要工作。」所以「爲了節約人力物力，保證賬務的及時，減少抄錄錯誤，嚴明會計記錄的對照關係，取消單一科目傳票的作用是很大的」。該文並指出目前簡化會計核算形式的中心在於「取消單一科目傳票，避免重複抄錄，採用分錄傳票或原始憑證彙總，並使原始憑證盡量代傳票等辦法」。

顯然，目前在農村基層社中取消單一科目傳票以原始憑證彙總表或分錄傳票作爲直接向總賬及明細賬登記的根據，是可以簡化賬務處理手續並可以節省核算中所耗費的人力和物力。不過應該注意的是在簡化會計核算技術的同時，還必須加強會計的監督效能。如果忽視加強監督而單純地追求賬務的簡化，則不能發揮會計核算對管理企業經濟活動的巨大作用。

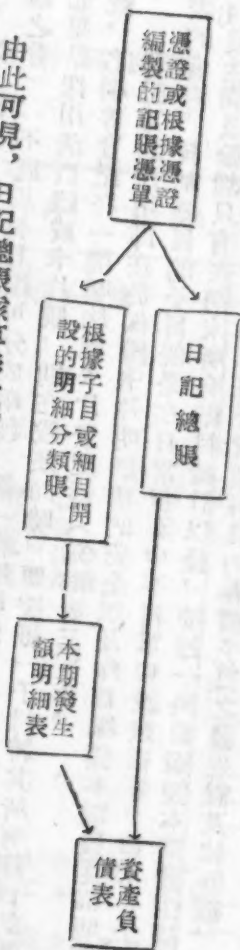
以我國當前農村基層合作社的情況來看，進一步簡化和改進會計核算形式，不僅是必要的而且是可能的。我們認爲採用「日記總賬」核算形式較爲適宜。日記總賬核算形式是蘇聯在小型企業中應用了很久的一種核算形式。它不僅能完全清晰地反映並監督企業的經營活動，而且在核算技術方法方面簡單易懂，並無須高深的核算技術就能接受。

所謂「日記總賬」，就是一種既包括序時又包括了總分類賬的賬簿。當會計事項發生之後，可以直接根據核准的憑證（原始憑證或原始憑證彙總表）或

通過記賬憑單在日記總賬中登記。在賬簿上不僅能看出序時核算記錄，而且可以自賬簿上的每一行中看出該筆賬項的對照關係。

直接依據原始憑證（當然也可以通過記賬憑單）登記；所有綜合的序時記錄與分類記錄都在一本賬簿中進行，這就是日記總賬核算形式的最主要的特徵。正由於日記總賬是將所有科目相互間的對照關係都集中反映在同一賬簿的同一頁中，而會計科目的數量必需盡量縮減（在蘇聯，集體農莊共二十個科目的工業合作社共二十三個科目；村社亦僅有二十五個科目）。因為在這種核算形式下，總賬的作用只是提供日常核算的總括資料，而不再是編製資產負債表的唯一根據。

日記總賬核算形式的賬務處理程序如下：



由此可見，日記總賬核算形式較之過去採用的單一科目傳票核算形式要簡化了許多，尤其在總分類核算方面，完全不需要再用過多的人力去編製傳票和科目合併表。這就使得加強憑證的審核工作及加強明細分類核算工作成為可能。同時我們也可以看到，這種核算形式在我國農村基層社中採用是完全有條件的。為使這種可能變為現實，那就必須作到以下幾點：1. 使憑證能合乎記賬憑證的要求，並改善憑證的保管；2. 將基層社會會計科目加以最大限度的縮減；3. 日常核算重點應放在明細核算方面，改進明細分類賬的格式；4. 依據日記總賬核算形式的特點對資產負債表的格式及其編製方法予以稍加改造。現在，我們就這些問題分別加以說明：

一、會計憑證。直接依據原始憑證向賬簿中登記，這是日記總賬核算形式特點之一。在這種情況下，原始憑證的質量如何對核算的質量好壞具有更大的影響，因此必須要求原始憑證在編製時遵守一定的規格，使之能合乎記賬憑證的條件；同時也必須加強在登賬前對憑證的審核。只有內容合法，清晰，正確和具備應有的各項條件之原始憑證才能憑以記賬。

經過審核的原始憑證，在一般的情況下無須另作傳票，會計分錄可以採用蓋戳等方法直接記在憑證的上角或背面。某些憑證由於業務多而數量較大（如現金憑證等），為了減少在賬簿中登記的次數，可以將這些憑證盡量加以彙總而一次登賬。在這一方面，完全有可能採用「各級合作社會計憑證和會計簿籍（草案）」中所規定的方法。

所有的憑證，可以依照每月在賬簿中序時登記的順序加以編號；由於廢除了單一科目傳票，因此也就不可能也不需要再按每一科目把這些憑證裝訂保管。如果為了更便於檢查和保管原始憑證，也可以通過記賬憑單來登記日記總賬。這在較大的單位業務比較多的時候更有這種必要，雖然這也會增加一些抄錄的層次，但也同樣可以減少向賬簿中登記的次數。在這種情況下，所有的原始憑證都按記賬憑單的編號順序來編號，並附在各該記賬憑單的後面按前述原則保管。

二、會計科目。為適應日記總賬的特點，必須將農村基層社所使用的會計科目縮減到最低限度。縮減科目的方法，主要是將屬於同類性質與反映同一經濟內容的科目加以合併，這一合併的原則即一方面要擴大各科目的總括程度；另一方面還要保證每一科目都能反映一定的獨立性質的指標，以便在日常經營當中還能有效地利用這些綜合資料；此外，還要保證這些指標便於上級經營子目。為詳細核算具體資金與資金來源以及各種費用，根據各個子目的具體情況而分設細目。

子目與細目的明細分類核算結構，是根據各科目所反映的經濟內容而有所不同，或按金額核算（如零售企業的供應商品）；或按數量金額核算（如材料、推銷商品及製成品等）；或按客戶名稱（如結算科目）；或按收支分項多欄核算（如損益、費用等）。所有子目或細目的明細賬是直接根據原始憑證（或原始憑證彙總表）登記的。

依據上述原則，所有原來應用的科目可以縮減為二十四個科目與六十餘子目（參看附表一，表外科目在外）。細目（除損益的細目而外）未在表中列出，可根據全國合作社總社規定的統一科目表結合各基層社具體情況自行列入。這些科目與子目，足敷核算農村基層社的全部業務活動，如果業務範圍不大，還可大大減少科目子目。這樣就有可能在同一賬頁中進行全部的總分類核算了。在上列會計科目表中「庫存商品費」科目未予列出。因為目前只在每季始計算一次庫存商品費，當各種本期應攤攤轉費用轉出時，留在有關流轉費用細目（如運費）賬面的餘額就是庫存商品費用，可直接列入資產負債表，不必轉賬。

此外，關於科目表上各科目的排列次序與我們目前按資產負債表順序排列法不同，其主要原則即為適應日記總賬各科目的排列次序而定。將某些經常發生業務的科目（如商品、現金等）排列在前；而將另一些每月發生業務很少的科目（如固定資產等）排列在後，雖然如此，為照顧目前會計的技術水平，減少在編表時的困難，這一科目表也盡可能的不多打亂原來的順序。

三、會計簿籍。在日記總賬核算形式中，除現金出納簿由出納保管和登

記之外，在會計方面應用兩類賬簿，即日記總賬及各種明細賬。

1. 日記總賬：這是進行總分類核算的賬簿，從它的格式（見附表二）來看，主要分為兩部分：第一部分（第一欄至第五欄）為日記賬部分，在這幾欄中按賬項發生的時序登記分錄日期，憑證編號及業務摘要和金額。其餘部分即總賬部分，全部二十五個科目排列在一起。在日記賬登記的同時，得將分錄金額在同一行中登記到有關科目的借方或貸方。從附表二所登記的業務中，可以很明顯的看出賬項的對照關係。這對檢查分錄的正確性來講是非常必要的。根據日記總賬，並可檢查與監督基層社經營資金之構成，資金來源的形成以及它們的一切變化和現狀，可以看出，在報告期初與期末資金之狀況，也可看出在行次，以免由於賬身過長而產生錯行的情形。同時在最後也可再留出一、二欄，以備添設新的科目之用。

2. 明細賬：明細分類核算為日常核算的重點。在日記總賬核算形式中，有細目的子目，一般在日常核算中並不單獨設賬核算，只是在每月編製發生額明細表時，由該表提供各子目的發生額和餘額的資料。至於沒有細目的子目，則仍按子目設賬核算。採用這種辦法的必要性，就是為了避免在明細分類核算中再產生任何過多的重複抄錄現象。

如上所述，在採用日記總賬核算形式時，明細賬只有一級（不再有分級支賬之分）；不過基本上還可分成兩種：第一種明細賬可以按每一細目設立。如果是採用活頁賬或卡片賬，則在設賬同時，要按每一子目將其所有細目的編號、名稱等登記在一種明細賬卡片登記簿（見附表三）中。

登記簿的作用即在保證卡片明細賬的安全以及作為編製本期發生額明細表的參考。統制細目的子目既是在日常核算中不再單獨設賬核算，那末各子目的發生額及餘額只有在期末所有細目結計以後，按每一科目編製本期發生額明細表求得。譬如前舉應收及預付款項科目的各個子目之發生額及結餘額，即可按附表四求出。

從上表來看，雖然預付貨款這一子目在日常核算中並不單獨設賬核算，但本期發生額明細表却完全有可能將這些資料提供出來。明細表各個子目的合計，就是要往資產負債表上填寫的數額（如預付貨款子目的合計）。這種明細表並可檢查與核對總分類核算與明細分類核算記錄的完整性和正確性。表中「應收及預付款項」科目的總計額，必須與日記總賬同一科目的合計數額相等，以達到賬賬相符的目的。此外，更可藉助這種明細表來分析經營活動，根據上表對該社在報告期中有關預付貨款方面的變動情況，可以很清楚地看得出來。

另一種明細賬是按子目設立的。一般像「提出資產」、「專用基金」等等沒有子目的科目就可採用普通格式的賬簿。某些費用（如在製品、商品流轉費，

間接生產費等等）也可採用多欄式賬簿。譬如在製品子目即可按附表五設賬。

採用這種多欄式的明細賬，不僅節省賬頁與簡化手續，而且可以對各種費用支出情況一目了然，這對經常監督費用支出情況，保證遵守預算開支來講是非常必要的，尤其在製品採用這種賬簿，甚至可以代替成本計算單。（當然，在生產多種產品的企業中，這種賬簿是需要按細目開設的。）

總之，由上述關於明細賬的各項處理方法，可以使我們看到這確是避免三級科目三級賬的好辦法。它不僅適用於日記總賬核算形式，而且也適用於其下的加強核算指標的詳細程度來講，是具有很大的意義的。

四、資產負債表。

所有明細賬都必須在期終編製本期發生額明細表，該表是編製資產負債表的主要根據。以往我們習慣於按各個科目的餘額來填寫資負債表。但在日記總賬核算形式中，資產負債表的編製則主要依據各有關科目的本期發生額明細表中各子目的餘額來填寫。僅就編表的工作來講，似乎在前進行的花費上與手續程序上較過去要多一些。但只要在平常能夠保證核算正常對保證報表各指標的清晰和正確而言，却是非必要的。在填寫資產負債表時的排列順序相同，為使得填表時簡便並避免發生錯記的可能，將各科目和子目人員很容易找出該項指標的來源（參考附表六）。

由上所述我們可以看出：日記總賬核算形式較之過去以單一科目傳票處理賬務的核算形式具有很大的優越性：一、在日記總賬核算形式中取消了編製單

一科目傳票與科目合併表等工作，將會計人員自日以繼夜的重複抄錄工作中解放出來，使其有可能將更多的注意力放在審核憑證方面，這就使核算的質量得到有力的保證；二、總賬只是用來提供統制明細賬的綜合記錄。科目數量的縮減，就使日常總分類核算工作達到非常簡化的地步。同時所有科目並列在同一賬頁上，發生額及餘額一目了然，各賬項的對照關係也易於檢查；三、加強了日常明細分類核算的監督作用，同時在日記總賬核算形式中，明細分類賬的登記是直接以原始憑證或原始憑證彙總表為根據。這不僅使得明細分類核算自然達到及時，而且可以避免由於多次重複抄錄可能造成的錯誤；四、本期發生額明細表的編製，不僅使賬賬相符得到保證，而且可以用來分析經濟活動。明細科目數量的限制，既可按季來編，也可按月來編；五、資產負債表的編製不再受細程度成為可能。

總之，採用日記總賬核算形式，不僅僅是在人力與物力的耗費上可以得到

農村基層社會計科目表

(附表一)

編號	科目	編號	科目	編號	科目	編號	科目
1	供應商品	1—1	供應進貨(在運供應商 品)	16	商品銷售	16—1	供應商品零售
		1—2	庫存供應商品			16—2	供應商品批發
		1—3	供應加工品			16—3	代售商品批發
		1—4	代售供應商品			16—4	推銷商品批發
2	推銷商品	2—1	推銷商品			16—5	推銷商品批發
		2—2	推銷加工品			16—6	代售商品銷售
3	代國家收購商品	3—1	庫存代國家收購商品			16—7	生產成品銷售
		3—2	代購商品加工	17	股金	16—8	茶室食堂銷售
4	用品及材料	4—1	包裝用品	18	公積金		
		4—2	低值及易耗品	19	專用基金		
		4—2 甲	低值及易耗品攤銷	20	提出資產	20—1	農業固定資金
		4—3	生產用原材料			20—2	上繳股金
		4—4	其他材料			20—3	存出保證金
5	製成品					20—4	有價證券
6	銀行結算					20—5	預繳所得稅
7	現金	7—1	庫存現金			20—6	公積金調整
		7—2	備用金			20—7	開辦費
8	供應商品差價					20—8	投資
9	聯社往來					20—9	獎學金
10	內部往來					20—10	上繳損益
11	應收及預付款項	11—1	預付貨款	21	基本建設投資		固定資產
		11—2	預付代購款	22	固定資產	22—1	固定資產清理
		11—3	預付預購定金			22—2	
		11—4	其他預付款	23	固定資產折舊準備		
		11—5	暫記付款	24	損益	24—1	本季損益
		11—6	應收貨款				(1)供應損益
		11—7	其他應收款				(2)推銷損益
		11—8	應收過期款項				(3)代購損益
		11—9	未決損失				(4)生產損益
12	借款	12—1	地撥資金				(5)茶室食堂損益
		12—2	撥入資金				(6)獨立生產損益
		12—3	長期借款				(7)附營業損益
		12—4	短期借款				(8)代營業手續費收入
		12—5	代售供應商品作價				(9)其他手續費收入
13	應付及預收款項	13—1	預收貨款				(10)包裝用品損益
		13—2	預收預購定金				(11)存實作價損益
		13—3	預收代購款				(12)投資損益
		13—4	其他預收款				(13)上年損益調整
		13—5	應付貨款				(14)罰款收支
		13—6	應繳專用基金				(15)商品昇溢
		13—7	存入實物				(16)呆賬損失
		13—8	社員存款				(17)意外損失
		13—9	代售款				(18)攤銷開辦費
		13—10	應付過期款項				(19)雜項損益
		13—11	應付稅金			24—2	上年損益
14	流轉費用	14—1	供應流轉費			24—3	本年損益
		14—2	推銷流轉費				
		14—3	代購流轉費				
		14—4	共同流轉費				
		14—5	生產流轉費				
15	企業經營	15—1	在製品(生產)		資產負債表外科目		
		15—2	生產間接費	01	其他代辦物資		
		15—3	茶室食堂費	02	託辦戶		
		15—4	實際與計劃完成				
		15—5	代製加工收支				
		15—6	運輸收支				

很大的節約，即在核算質量上也可以有顯著的提高。及時而正確的核算資料，對於合理運用資金，加強經營管理，對在合作社中進一步開展增產節約運動，

是非常必要而不可缺少的。因此，在農村基層社這樣來改進會計核算形式，也是具有很大意義的。

(註) 1. 在附屬企業中核算「固定資金」，可在「內部往來」科目下設子目，編表時，仍列入自有資金項下。

2. 有關銀行借款科目，可視具體情況，將子目增添(如「供應借款」等)。

分錄編號	日期	摘要	行次	金額	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	行次
1	2	3	4	5	供應商品	推銷商品	代購國貨	用品及材料	製成品	銀行結算	現金	供應商品應價	聯社往來	內部往來	應收及預付款項	次
32	月 日	承前餘額 根據×××憑證 #13支付費用	1	50	12,300	280	300	1,830	7,500	400	50	860	2,865	520	1	1

行	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	行
次	借	貸	借	貸	借	貸	借	貸	借	貸	借	貸	借	貸	次
1	12,060	970	50			4,000	4,820	600	345	3,300	300				1

(註) 上列數字係假定的。
編者按： 1. 本帳為對開本。可改為對開兩頁，其中第二頁沒有1.2.3.4.5.欄。
2. 如餘額薄過長，

科目#11「應收及預付款項」本期發生額明細表 (附表四) 年 月 日

明細賬卡片登記簿 (附表三)

細目編號	細目名稱	設賬日期	卡片頁數
11-1-1	××百貨公司	1954×月×日	1
11-1-2	××針織生產合作社	1954×月×日	1
11-1-3	××工廠	1954×月×日	2

11.應收及預付款項科目。11-1.預付款項子目。

編號	子目及細目名稱	期初餘額	本期發生額	期末餘額
11-1	預付貨款：			
11-1-1	××百貨公司	597,880	770,000	1,017,800
11-1-2	××針織生產合作社	172,600	100,000	272,600
11-1-3	××工廠	235,600	327,000	142,600
	預付貨款合計	1,006,080	1,197,000	1,433,000
11-2	預付代購款			
11-9	未決損失			
	應收及預付款項總計	1,827,600	2,338,500	3,223,400

井15 企業經營科目 15-1 在製品

(附表五)

分 錄		對 方	借 方							貸 方		
日 期	憑 證 編 號	科 目 編 號	原 材 料	輔 助 材 料	燃 料	動 力 費	工 資	附 加 工 資	社 外 加 工 費	借 合	方 計	轉 入 計 劃 實 際 完 成

農村基層社資產負債表 (附表六)

年 月 日

賬 號	資 產	行 次	金 額	賬 號	負 債	行 次	金 額
22,23	甲1.固定及提出資產			17	甲2.自有資金及固定負債		
21	固定資產			18	股金		
20	基本建設投資			19	公積金		
25-2	提出資產			10	折舊基金		
25-3	上年虧損			23	撥入固定資金		
	本年虧損			25-2	固定資產折舊準備		
				25-3	上年利潤		
				12-1	本年利潤		
				12-2	地撥資金		
				12-3	撥入資金		
					長期借款		
	甲1.類合計				甲2.類合計		
	乙1.定額資產				乙2.定額資產負債		
1-1	一、供應商品項			12-4	銀行供應借款		
1-2	在運供應商品			12-4	銀行推銷借款		
1-3	庫存供應商品			12-4	銀行生產借款		
1-4	供應加工品			12-4	銀行收購借款		
14-1	代售供應商品			12-4	其他短期借款		
	庫存供應商品費			12-5	代售供應商品作價		
	供應商品項小計			8	供應商品差價		
	二、推銷商品項			4-2	低值及易耗品攤銷		
2-1	推銷商品			甲			
2-2	推銷加工品						
14-3	庫存推銷商品費						
	推銷商品項小計						
	三、代國家收購商品項						
3-1	庫存代國家收購商品						
3-2	代購商品加工						
14-3	庫存代購商品費						
	代國家收購商品項小計						
	四、用品、材料及成品項						
4-1	包裝用品						
4-2	低值及易耗品						
4-3	生產用原材料						
4-4	其他材料						
15-1	在製品						
5	製成品						
	用品、材料及成品項小計						
	乙1.類合計				乙2.類合計		
6	丙1.清算及其他資產			9	丙2.清算及其他負債		
7-1	銀行結算			10	聯社往來		
7-2	庫存現金			13-1	內部往來		
9	備用金			13-2	預收貨款		
10	聯社往來			13-3	預收預購定金		
11-1	內部往來			13-4	預收代購款		
11-2	預付貨款			13-5	其他預收款		
11-3	預付代購款			13-6	應付貨款		
11-4	預付預購定金			13-7	應繳專用基金		
11-5	其他預付款			13-8	存入貨物		
11-6	暫記付款			13-9	社員存款		
11-7	應收貨款			13-10	代售款		
11-8	其他應收款			13-11	應付過期款項		
11-9	應收過期款項			19	應付稅金		
	未決損失				專用基金 (折舊基金除外)		
	丙1.類合計				丙2.類合計		
	平 衡				平 衡		

怎樣做到不短款、不差貨

長春市合作總社

一 短款、差貨概況

長春市第四職工消費合作社自從實行「發貨計價、實物負責制」以後，由於在推廣過程中沒有嚴格的建立起責任制，和認真遵守操作規程，以致在實行之後，普遍產生了嚴重的短款、差貨現象。如根據一九五三年短款、差貨的統計材料來看：衣著組短款、差貨三百一十四萬二千零十元；文具組短款、差貨二百一十七萬五千一百九十九元。這種短款、差貨現象，因長期無法解決，而使營業員在思想上背着沉重的包袱。如衣著組營業員張彥琴說：「我去年少了三萬多萬元，思想上實在有負擔，工作也就不安心了。」

二 產生短款、差貨的原因

產生短款、差貨的根本原因有兩方面：一種是假差錯：各種憑證表單計算錯誤；調撥錯誤；不執行手續制度造成的錯誤；不及時變價造成的錯誤；盤點的錯誤。一種是真差錯：如多收款或少收款；多付貨或少付貨；驗收時多收貨或少收貨；賣錯了價格；找零抹尾；商品被盜等。

該社產生短款、差貨的具體情況有十一種：
1、沒嚴格執行驗收制度，產生進的貨不夠數量；
2、調撥單與實際調撥數量不符；
3、調撥單的金額計算錯誤；
4、不執行內部調撥手續，直接取貨憑記憶算賬造成長款短貨；
5、應變價而沒變價，造成賬實不符；
6、沒有顯明的價格標籤，賣錯了價；
7、算錯賬，多找了款；
8、賣貨時多付了貨；
9、賣貨時注意不夠，貨品被竊；
10、盤點不準確；
11、因賒銷沒有記賬，造成了丟失。

三 實行「小組營業責任制」後的變化

自從三月份實行了「小組營業責任制」以後，由於內部分工明確，建立了比較切實可行的手續制度，同時營業員掌握了科學的管理商品方法，平時遵守操作程序，月末前做好各項準備工作，因此，已初步的達到了賬實相符。據三月份的統計：百貨組短款十五萬三千八百五十九元（可能是上月盤點不準）；文具組短款一萬六千二百元；衣著組不短款、不差貨。並且通過這次盤點，將去年所差的三百一十多萬元都清點了出來。

四 防止短款、差貨的辦法

根據該社基本上做到賬實相符的經驗，主要是認真執行了下列的幾項辦法：

一、消滅真差錯的辦法。1.嚴格執行驗收制度。在進貨方面認真執行了驗收制度和貨票同行制度，營業員在驗收時根據調撥單驗收數量、檢查質量，其中如有少數殘壞的商品由採買員負責處理。如殘壞品不能得到解決時，營業員可以將殘壞商品收下，記在廢品簿上，註明理由和情況，以便分清責任，並作為競賽評比條件之一。因此加強了採買員的責任心，避免了買進殘壞商品的現象。2.按「定位定量」擺列商品。營業員收到商品以後，就把商品按「定位定量」法依據質量的好壞、價格的高低、號碼的大小擺列，並在每種商品上放上明顯的價格標籤。這樣不但便利顧客挑選，也防止了賣串規格和賣錯價格，並給盤點工作打下了基礎。3.嚴格遵守銷售規程，加強業務學習。將銷售過程規定出一定的操作程序，即一、收款，二、付貨。

營業員在銷貨時，遵守這項操作程序，即可防止不收款就付貨的現象。爲了提高工作效率，營業員之間還建立了「包教包學」合同。4.嚴格禁止賒銷和以白條頂替庫存，如有特殊情況，則由專人掌握及時清理。

二、減少假差錯的辦法。1.加強覆核工作。財會人員對調撥單、變價單以及月末盤點表等均逐項進行細致的覆核，檢查其中的金額、單價、數量等是否相符；營業員接到單據以後，也同樣的進行覆核工作。2.認真盤點。該社自從實行了「小組營業責任制」、「定位定量」陳列法以後，採取大活套小活的方式，使商品一目了然，便利了清點。並在月終盤點之前有計劃的作好了準備工作：每個營業員於盤點前除平素做好商品整理外，並利用營業空隙時間，對庫存卡片進行一次覆查，清點卡片與貨物是否相符；利用營業空隙時間，經常保持各種貨品「定量」的定額。3.會計部門主動的與各貨物負責人將進貨調撥單等核對清楚，做到盤點前賬賬相符。4.保持數量賬的商品順序和商品陳列順序相同，將盤點表按數量賬先填好品名、單價，以便盤點時只填數量即可。5.根據填好的盤點表與櫃檯或貨架的品種對照一次，以免遺漏。

三、領導重視。雖然健全了各項制度，但領導上不予重視，不深入檢查，則易流於形式，舊病還會復發。該社領導經常組織會計與有關人員深入檢查商品的陳列，庫存卡片是否與貨相符，制度是否堅持等。發現問題時，並及時研究、解決。因此差錯問題就隨着制度的嚴密與健全而減少或消滅了。

四、開展勞動競賽，鞏固既得成績。爲了鞏固不短款不少貨的成績，必須開展勞動競賽，並把搞好「小組營業責任制」、推行各項制度與保持不短款不少貨等條件，作為競賽條件。這樣通過勞動競賽，將各項制度變爲羣衆性的自覺行動，才能使不短款不少貨的成績鞏固和提高。

對改進目前經營手工業品的意見

全國供銷合作社總社
供應局工業商品處

供銷合作社明確了為農業生產服務方針和與國營商業實行了工業品與手工業品的經營分工之後，不論在批發和零售業務上，都已加強了手工業品的經營；業務幹部的經營思想，已經由過去的「眼望大城市工業品」、「名牌貨」等片面構構；舉行了手工業品交流會，加強了與手工業生產合作社的業務聯繫，因而手工業品在合作社供應的比重有了顯著的改變。如今年第一季度黑龍江省供應手工製造的小農具比去年同期增加百分之六十；山東文登專區比去年同期增加三倍半；山西雁北專區所經營的手工業品佔供應總額百分之四十八點五，當地產品即佔百分之七十點六；安徽省社批發站今年一至五月份組織調運到農村的手工業品約等於去年上半年的七倍。這些成績是顯著的，應該加以肯定的。

但在經營手工業品過程中，產生了新的困難和問題，這就是有些大、中城市的手工業產品發生了銷路滯塞的現象。如瀋陽、上海某些手工業品銷售量減少。石家莊手工製品如水桶、水斗、鍋、繩、鞋、線毯、鐵絲篩子等銷路滯塞，該市第一織繩生產社積壓的產品佔經營資金百分之九十五；第一洋鐵生產社積壓的產品佔流動資金百分之五十五左右。北京的牙刷業，已有百分之八十左右因產品滯銷而停工；柳編用具、皮球等業也有類似情況。華北總社天津經營九、六月份下降為七十八；華北各地向該處進貨單位亦逐漸減少，如河北省去年第四季度在該處進貨的有一百八十三個單位，今年第一季度僅有六十九個。同時部分地區的手工業品反而流入。如河北衡水的鐵鍋，深澤的線毯，山東的鐵刀反而到天津來推銷。造成上述現象的原因是什麼呢？經我們初步研究：

第一，各地自執行「就地取材，就地製造，就地供應」的方針之後，對發展手工業生產，解決供銷社貨源，滿足城鄉居民需要，起到了很大的積極作用。這一方針毫無疑問的是正確的，應當繼續加以貫徹的。正由於農村城鎮手工業生產有了發展，部分的影響了大、中城市手工業品的下鄉。有些地區單純強調就地製造、自給自足，不根據現有貨源條件，盲目組織生產，排斥外來手工業品，造成了嚴重的人力、物力的浪費。如天津廣鍋盛銷河北省各縣，現河

北省在衡水組織了鍋廠，年產五十萬口，除銷於本地外，反向天津推銷，使天津鍋業很難維持。天津縫紉業（服裝）歷來依賴外銷，目前各地縫紉生產普遍發展，天津服裝銷路滯塞，有的減產，有的停工。這樣就使大、中城市手工業生產發生動搖，給我們增加更多的工作困難。東北地區歷年需用津、滬、石市線毯，今年哈爾濱已組織生產，不僅自足尚須外銷。張家口市過去很多手工業品須來自外地，如天津廣鍋、鞋釘、保定剪刀、菜刀等，目前當地已能製造，外地流入量逐漸減少。

第二，有些地區合作社單憑積極熱情，產生了不同程度的盲目性。1.盲目刺激生產，致某些產品生產過多。如天津市兩個鐵壘生產社未組織以前邊產邊銷，以銷定產，經組織後，常年生產，產量提高，超過需要，產品積壓，目前已呈半停工狀態。北京鐵壘、鐵桶在未組織前產銷基本平衡，組織之後，沒有適當控制，也形成積壓。2.盲目經營，產品質量低，規格不符合需要。如河北石家莊專區批發站將石市剪刀業三十三戶全部包銷，結果在本區銷不了造成積壓，如加工的車川、車鏈等產品，因分量重而不適用，造成半數積壓。今年三月鐵鎚一時供應不足，各縣紛紛向天津採購，該站同時也到天津購進，結果上下級進貨重複，積壓達進貨數的百分之七十四；笨簾、鐵絲篩因規格不合當地需要，被積壓下來的達進貨數的百分之六十五。3.有些地區不根據原料與銷售條件，或不向當地生產單位進貨而自行僱聘工人組織生產，因而發生滯銷。如張家口市手工業生產聯社組織了一個織繩生產社，因原料產在蔚縣，該地除有這種行業外，當地農民並以製繩為副業，產品銷至津、京等地，而張市購買原料還須通過亞細亞公司由蔚縣進貨，因此，原料價格就等於北京的成品價格，產品不易推銷。但該生產聯社最近竟又組織了一個織繩社，目前這種行業更顯得難以維持。石家莊市洋鐵業、木業生產社的產品，在當地機關、企業消費社不經營，反而設立了兩個加工組生產水壺、水桶、鍋爐、桌椅等以資供應。其經營商品中，從生產社進貨只佔全部品種的百分之六。這種重複生產的結果，生產社的門市銷不了，就逐漸造成積壓。

第三，國合分工後，國營商業更進一步的領導並支持了合作社，同時合作

社也發揮了它的助手作用。據不全面統計：今年上半年七個國營專業公司對合作社批發總額較去年同期比重增加百分之十一左右，合作社零售總額也較去年同期增加百分之十一左右。事實表明，正確執行國合分工，對改善雙方關係，促進業務發展，滿足城鄉居民需要，起了很大的作用。但有些地區對國合分工認識不足，因而在執行上表現為：1. 有的地區單純強調合作社須由當地公司進貨，有的認為大城市產品都是工業品，限制向城市進貨。如山西大同批發站將與華北總社經營處簽訂的手工業品合同也移交給公司執行。張北縣與華北簽訂的菜刀、剃頭刀等合同，因縣工商科不同意不能執行。安平縣社購進鏡子、圖釘、袋色、墨盒等商品受到當地財委嚴格批評，並責令縣社主任檢討。2. 有些縣社放棄手工業品的經營，致使批發與零售之間脫節。如山東很多縣社自停止工業品的經營後，連省社批發站所經營的手工業品生活資料也不經營。基層社直接從公司進貨，縣社也放鬆了對基層社業務經營管理的領導。形成批發與零售之間脫節。華北總社天津經營處在石家莊交流會上銷出適合農村需要的煤油燈等手工業品總值四十七億元，縣社大部不願經營，所以百分之九十是給了縣百貨公司。總之，在國合分工後，有些縣社的經營情緒在一定程度上是消極的。

根據上述情況，提供下列意見與各地合作社同志商榷：

第一，對城鄉手工業生產計劃加以調整平衡：其平衡的原則應該是：1. 當地有原料、有技術、能够就地生產，其產品是適合當地羣衆需要的行業，應在以銷定產的原則下，貫徹就地取材，就地加工，就地供應的方針，並支持其生產。2. 大、中城市手工業產品，其原料係來自農村，產品雖應來適銷於農村，「三就」政策貫徹後，已為農村所代替的手工業，應在黨政統一安排下有計劃的協助其轉業。3. 利用城市原料，在城市生產，其產品銷於農村，而農村又不能生產或因技術不高、成品質量差、成本高的行業，由於片面強調「三就」方針，停止向城市採購，致使產品發生積壓和生產發生困難，供銷社必須結合羣衆需要，積極推銷其產品，恢復正常的流轉規律，溝通城鄉手工業的交流。

第二，進一步做好產銷結合：供銷社與生產社和個體手工業者建立業務關係時，必須從居民需要出發，通過業務活動，用結合合同的方式把生產和供銷結合起來，以防止生產上的盲目性。安徽省在這方面記取了經驗教訓，省社各供應批發站組織的加工布、蚊帳布等，由於通過全省加工能力與歷史銷售情況等方面的調查研究，並在省財委的統一領導下，與有關部門平衡計劃，分別有計劃地進行生產供應，因此產銷正常。相反的合肥牙刷，由於對產銷缺乏調查了解，任生產社盲目擴大生產，今年產量比去年增加六、七倍，結果銷售困難，不但批發站背上包袱，並使生產者受到影響。幾年來的經驗證明，搞好產銷結合，根據需要是防止盲目生產的重要關鍵之一。

第三，活躍地區間的交流。目前手工業有了很大的發展，產品銷路更加廣闊，地區間的調劑就顯得更加必要。「三就」方針貫徹後，有的地區「固步自封」，地方上限制過嚴，強調就地供應，在一定程度上造成人為的阻礙，此地積壓彼地脫銷的現象隨之產生。這樣執行的結果，不但妨礙了合理的流轉規律，對供應羣衆需要亦有所影響。各級聯社應積極協助下級開展地區間的產品交流，支持下級根據羣衆需要向外進貨。要做好這項工作，各地應有計劃的分區的自下而上地召開產銷會議，通過會議，達到調劑的目的，同時要求各級黨委給予必要的支持。

第四，國營商業與合作社必須就地平衡計劃。為指導城鄉間手工業正常發展，避免定貨重複和盲目刺激生產的局面，合作社與國營商業除加強聯系制度，經常召開「家庭會議」，溝通供需情況外，必須做好計劃上的銜接，在國營商業領導下，求得步調一致，以便保證分頭供應，維持正常生產。目前各地合作社應根據當地實際情況，結合當前中心工作，對手工業生產加以安排，並做好物資準備，迎接秋收旺季供應。

初級市場小型物資交流會的經驗

廖藩西

組織初級市場小型物資交流會，對秋後旺季供應，活躍農村初級市場會起到很大作用。根據河南、河北、湖南、江西、熱河、廣東、貴州、浙

江、四川、山東、西康、陝西、瀋陽等十三個省、市中六十六個縣屬基層合作社的不完全統計，在今年春季先後召開了四百四十九次小型物資交流會。

成交總額達四百八十億零八千七百零六萬元。參加交流會的單位，有國營商業、生產合作社、手工業者、農民和私商。在形式上，分內部交

改進經營活豬 管理的經驗

吳豐年 張俊蘭

北京市供銷合作總社畜產貨棧是一九五一年春天建立起來的，專門經營畜產類及肉食類，由於當時缺乏經驗，幹部責任心不強，制度不健全，領導上對幹部的思想教育薄弱，以致造成豬的死亡率最高時達到百分之二點五。去年下半年開展增產節約運動以來，保管組的同志們開動了腦筋，想出各種辦法來降低了豬的死亡率。如今年春節時共屠豬一萬七千二百六十六口，死亡率僅佔萬分之二點八九，與一九五二年同時期比較，降低了百分之九十四點二二。因而受到中國食品公司華北區公司的獎勵。他們的經驗是：

一、加強幹部的政治思想教育，使幹部認識了責任的重大。因此，順利地實行了專人專責制；對每圈的豬也實行了定額保管，使豬在圈內能自由活動，並規定每隔二小時專人進行一次檢查，發現的病豬、軟豬，立即送去屠宰。

二、設立軟、病豬圈和大、小豬圈。這樣做的好處：可以減少傳染病的傳染；防止了大豬欺壓小豬，使大、小豬能吃到一定的飼料；將病、軟、弱豬分圈飼養，便於檢查。

三、定期拉新土墊圈。這樣隨時清出圈內的髒土，墊上新土，不僅減少了豬瘟的傳染，對於幹部的健康也有好處。

四、每天上午將豬趕至野外牧放。這樣既能使豬獲得充分的運動，又能吸到新鮮空氣，便可增強其體質，抵抗疾病。

五、設立緊急屠宰鍋。過去遇有軟豬時，必須辦理很多手續才能送到屠宰場，往往使軟豬變成了死豬。設立緊急屠宰鍋後，遇有軟豬即可及時屠宰。

六、根據不同的季節、氣候，餵以不同的飼料。如冬天餵酒糟，食後發暖；夏天餵麩皮，食後發涼。同時在冬天設立溫食鍋，將飼料煮熱後再餵；夏天使豬勤洗澡、勤飲水。

七、活豬的採購與運輸必須密切結合。如果採購與運輸脫節，使豬不能及時運出，也會造成很大損失。

流、專業交流、縣社和基層合作社組織交流、綜合性廟會等。一般的會期很短，有的只有一天，最長也不過五天。

開好初級市場小型物資交流會首先必須作好調查了解工作。如貴州綏陽縣四區銀堡鄉的交流會，在會前對所屬鄉的七百三十三戶進行了調查，其中有八十一戶缺種子、有三百戶缺鋤口、肥料和耕牛。河北豐南縣王蘭莊供銷合作社召開的交流會，也是於會前先把內部的庫存商品進行了檢查，同時召開了社員代表、農業生產合作社主任及互助組長會議，發動宣傳，並派幹部到鄉幫助農民做好購銷計劃。事實證明：凡在會前通過調查了解，按着農民的需要，組織貨源，這樣的交流會，都會收到很大的效果。

交流會產品組織工作要適應不同的季節需要。

例如：河南許昌專區合作社，在今年一月份時，各地組織的交流會，都着重配合糧食收購，擴大貨幣回籠，組織春節的物資供應，有十四個縣、市召開

了大小不同的年貨會一百一十次，進入二、三月後，正是農村生產的季節，交流會的主要物資也都着重在生產資料上。此外，還可根據農民的習慣，利用廟會及集日，隨時組織交流。總之，處處為農民打算，時時為農民着想，才能更好的滿足農民購買生產、生活資料和推銷產品的要求。

實行糧食計劃收購以後，農民的产品，雖已集中或預售給國家，但是，農民對爲買而賣的思想特點仍然存在。爲了適應這種情況，在交流會上，必須結合收購農、副產品，這不僅可使這些產品通過有計劃的流轉，來滿足城市居民的需要，同時也提高了農民的購買力。

開物資交流會時，必須有國營公司和上級社的大力支持。河北省良鄉、武安等縣基層合作社，在召開交流會之前，即由國營公司及上級社準備了充分的物資，供應給基層社，並派出幹部具體協助，在結算方面，採取「先取貨、會後結算付款，賣不了可以退貨」等優待辦法，有力的支持了基層

合作社，使交流會收到了極大的效果。

目前，農村需要的生產和生活資料，手工業產品還佔着絕大部分，因此組織手工業者參加物資交流會，有着重大的意義。同時，農村的社會主義商業網，現在還不能把商品流通任務全部担負起來，吸收私商參加物資交流會，便於更好的完成城鄉物資交流工作。但是，必須加強市場領導及物價管理工作，防止私商高抬物價、擾亂市場的破壞作用。如江西南城縣城關的交流會，會前，國營商業和合作社動員私商訂出購銷計劃，按計劃對私商進行批發，並通過他們收購土特產品，這些參加交流會的私商，在會期內的營業額，普遍增加了一倍以上，也活躍了交流會的市場。

目前，秋季作物已經登場，這種小型物資交流會的需要更爲迫切，各地合作社必須緊緊依靠黨政領導，爲活躍城鄉經濟、開好初級市場的物資交流會而努力。

試設菜籽代購員的初步經驗

楊適中

編者按：供銷合作社在收購工作中設置代購員的目的，是解決人力的不足，便利農民出售，節省流轉費用。根據淞水縣城關區供銷合作社試設菜籽代購員的初步經驗來看，效果良好。但進行的步驟與方法尚欠具體，如資金撥付、交接手續、臨時保管等都沒有明確的規定。這是一項新的工作，究竟應當怎樣做才恰當，還須大家共同研究和報道這方面的經驗。

湖北省淞水縣城關區供銷合作社的業務區域內有十五個鄉，但僅設分店九個，因此有的鄉離分店很遠，如中台鄉距新舖分店二十里，田橋鄉離花亭分店二十里。這兩個鄉又是產菜籽較多的地區，如果要農民把菜籽運到分店去賣就要浪費很多時間。淞水縣城關區供銷合作社為了便利農民出售菜籽，節省流轉費用，在縣社領導下選定中台、田橋兩鄉進行設置代購員試點工作。

首先在黨支部領導下召開支部會，說明設置代購員試點工作。間，又可就地加工油餅，供應當前需要的肥料，並可節省流轉費用。通過這樣算細賬的辦法而使支部同志重視了這一工作。其次是在支部會上討論代購員的條件，我們初步提出的條件是：1. 成分歷史好，在羣衆中有威信；2. 工作一貫積極負責，大公無私；3. 粗通文字，能够寫算；4. 家中勞動力多，代購工作不礙本身生產。根據這四項條件經過醞釀和研究後，中台鄉提出周正鰲爲代購員，田橋鄉提出江春華爲代購員。最後是進一步用算細賬的辦法向社員羣衆宣傳設置代購員對農民、合作社和國家的好處。如田橋鄉吸收社員代表、農業生產合作社社長、互助組組長參加討論、醞釀，通過代購員人選，決定代購地點，並提出收購時的宣傳口號。由於會後的大力宣傳，預購菜籽七萬零三百四十七斤，從五月二十三日起至六月十日止，田橋鄉代購員購進菜籽四萬四千五百二十二斤，中台鄉代購員購進菜籽二萬八千六百二十一斤，超過預購數百分之三點九。按代購員酬勞金百分之二計算，共付出酬勞金八十八萬五千一百元。

從中台、田橋兩鄉試設代購員的收穫來看，它顯示了如下的優越性：

一、節省了農民的時間，減少了流轉費用。以兩個代購點與供銷社分店相隔的里程來計算，如每戶平均出售菜籽八十斤，往返就得花大半天的工夫，兩個鄉就得浪費四百六十二個勞動日，按照互助組每個勞動日所得的工分計算，約合人民幣二百二十八萬五千元。在購進的七萬三千餘斤菜籽中，僅調出一萬九千六百斤，其餘的均就地加工，平均每百斤節省搬運費三千五百元計算，則節約一百八十七萬四千三百元。此外，就地供應餅肥也減少了農民挑運餅肥的時間。所以這是符合經濟核算和符合農民的利益的。

二、解決了合作社人力的不足，減少了錯出錯進，收回了預付定金。菜籽

上市時，正是合作社業務繁忙的時期，加以今年開展了菜籽預購工作，增加了一些手續，在收購工作上更顯得忙亂。如花亭分店在收回預購定金時，無法查對名冊，甚至有的預購戶連合作社也弄不清是哪一家了，致有三十二萬預付定金到現在還沒有收回。代購員是本鄉本地人，熟悉預購戶姓名，因而在收回定金時就減少了差錯。如田橋鄉的預付定金，到現在僅十餘萬元沒收回。

三、就地收購，就地加工，給互助組多餘的勞動力找到了副業，增加了農民的收入。代購點的加工均由農民選出自己信任的人組織加工組領導加工。爲了解決加工工具和牛力之不足，供銷合作社還先付給一部分加工費作爲購置各項設備之用。這樣還保證了肥料的及時供應和完成上調油脂的任務。

以上成績的取得，主要是爭取黨支部重視和結合當前生產工作，用算細賬的辦法大力宣傳設置代購員的好處，把設置代購員變爲羣衆的要求。其次是打通自己的業務的想法，推動其積極的去組織和指導代購員的工作。再是慎重考慮代購員人選和代購地址的選擇，在人選上除了掌握上述的四個條件外，應通過當地黨政審查和經過社員羣衆醞釀、選舉，只有這樣選舉出來的代購員才能爲大家所擁護，也才能辦好代購工作。代購地址的選擇應根據社員羣衆的要求，一般應設在離分店遠，爲全鄉的中心，這樣才能便利社員羣衆出售，收購量大，代購員才能得到一定的報酬。

在整個工作中也有一些缺點：主要是對代購員的輔導工作做的不夠，如協助其組織起來後就放鬆了輔導、檢查，沒有從總結工作入手，提高代購員的政治、業務水平。其次是沒有幫助代購員學習經驗，單純強調「看錯品質要負責任」，因而影響了收購。如田橋鄉蔡玉齋挑來一百多斤菜籽，按其質量可以賣一千二百三十元一斤，而代購員只給一千二百一十元一斤，因此蔡玉齋僅賣了五十多斤還清定金外，其餘的就挑走了。再是結合分店送貨下鄉還不能滿足社員羣衆日常生活必需品的需要。爲了便利社員羣衆購買日常的生活必需品，擬於代購處試設代銷員。這樣不僅可以便利社員羣衆的出售和購買，更可以擴大代購員的收購量，增加合作社的營業額，擴大合作社在農村中的陣地。

蕭山縣合作總社是怎樣經營小土特產的

周更生 徐福元 阮椿榕

浙江省蕭山縣是一個綜合性的經濟作物區，小土特產的總值約佔全縣主要作物總值的百分之二十。縣合作總社爲了正確貫徹農業生產服務方針，總結了過去經營小土特產的經驗教訓，批判了輕視小土特產和怕麻煩、怕積壓、怕虧本的經營思想，並分析了全縣小土特產的種類、數量，以及與羣衆的生產、生活關係，使幹部認識到經營小土特產的目的和政治意義。在認識提高的基礎上，於一月間開展了小土特產的經營，截至六月底，收購蘿蔔乾、冬菜、大頭菜、榨菜等的總值達二十八億九千餘萬元，比去年同期增加百分之二百零八，並獲得二億五千餘萬元的積累。他們的經營方法是：

第一，縣社爲摸清小土特產產銷情況，曾經有重點的深入到城北、坎山等地配合基層供銷社將蘿蔔乾、榨菜、洋蔥頭等主要產品的規格、質量、數量、生產成本進行摸底，並進行商品排隊，作到心中有數。同時進一步摸清銷售對象與銷售地區，將小土特產樣品寄送各地與各地銷售部門取得聯系。

第二，依照農民生產成本擬定合理的土產價格。爲正確的貫徹價格政策，在未收購前召開了小型專業會議，反覆說明驗貨人員是貫徹國家價格政策的具體執行者，必須以實事求是的精神根據質量、規格，做到「優級優價、分等論價」，既要做到不使農民吃虧，也不使合作社虧損。同時在會上進行了驗貨研究，如將南沙的蘿蔔乾樣品在會上通過大家檢驗、互評，因而統一了檢驗標準。

第三，爲使收購與推銷工作有計劃、有步驟的進行，在召開經營小土特產的業務負責人和驗貨人員會議上，週密地考慮了經營的品種，訂出了收購

與推銷計劃。在各項工作準備得較完備的基礎上，進行重點收購，絡繹的全面鋪開。爲便於農民出售，設立收購站時，都細緻地分析了產品流轉規律，合作社的加工、倉儲條件、人員配備等。如義蓬區社採取專人專職定期的在兩個站間輪流收購，既便利了農民出售，又節省了人力和物力。

第四，在推銷過程中掌握「先公後私，先內後外，先近後遠」的原則。如在推銷蘿蔔乾、冬菜時，首先滿足了省內富陽、新登、分水等縣合作社的需要後，然後再銷售給省外的公私單位。如於長沙銷售產品時，在滿足食品公司的需要後，再銷售給私營商店。這樣既能得到國營公司與兄弟社的支持，更有效地穩定了銷地價格。

在銷售時，必須掌握各個地區的不同需要。如南昌市適銷潮蘿蔔乾，而廣州、長沙等地則適銷蘿蔔乾。在銷售方式上，也根據不同情況採取了現銷、代銷、試銷。如廣東省新會縣合作社開始經營蕭山縣的蘿蔔乾時，即怕羣衆不需要，經試銷四千斤後，就先後向蕭山縣社採購二十八萬斤。由於採用了這幾種銷售方式，目前聯系的單位已達一百多個，給推銷小土特產打開了廣闊的銷路。

第五，建立收購與推銷合同制度，樹立業務信用，使產、運、銷三者密切地結合了起來。因此，基本上做到了收購快、加工快、推銷快、調運快，減少了流轉環節，降低了流轉費用。截至六月底止，共節約了流轉費用一千九百零七萬餘元。

第六，縣社必須加強對基層社的領導與技術指導工作，解決基層社在收購中的具體困難。如蕭山的榨菜產量約五百萬斤，但由於加工質量不好，歷年滯銷。經縣社分析研究後就派幹部赴海寧縣學習

加工五香榨菜的經驗，經在坎山、頭蓬等地試製成功後，即建立榨菜加工廠，有計劃的加工五香榨菜。由於產品加工質量提高了，很快的就打開了銷路。

以上的經營方法，雖然對收購和推銷小土特產品取得了一定的效果，但也存在一些問題極待改進。

第一，對小土特產的產銷規律掌握不夠，因而在第二季度產生了畏難情緒。例如：三月至四月份庫存蘿蔔乾六十多萬斤，縣社幹部怕銷不出去造成積壓而停止收購，致在銷售季節到來的時候（五月中旬）產生貨源不足，無法供應，結果造成脫銷。這說明只有加強調查研究，摸清產銷規律，才能作到有計劃的收購與供應。

第二，在收購中對市場價格的掌握不夠，造成部分地區的私商乘機抬價，不僅影響了合作社收購計劃的完成，更造成羣衆對合作社的不滿。爲了避免這種現象發生，除了應根據生產成本和銷地價格合理計算收購價格外，應事先擬定收購價格呈請當地財委批准實行，以統一收購價格。

第三，縣社在收購工作中，特別是對產品檢驗上缺乏專人負責，致使部分基層社的檢驗員在檢驗中不一致，甚至單純爲完成任務而收購。如義蓬區社在收購中，把春乾、老條等不合規格的蘿蔔乾收購進來，運到銷地後，進貨單位提出很多意見，而造成不良的影響。爲了建立良好的信譽，只有不斷地提高檢驗員的思想意識與技術水平，堅決貫徹「優級優價、分等論價」的政策。爲此，基層社的領導除加強對檢驗員的思想教育外，縣社應有計劃地召開技術交流會與短期訓練等，以提高檢驗技術。

從過去的封建行

談合作社土特產代理處底優越性

屠叔良 趙國棟

浙江餘姚縣盛產棉花、糧食等主要作物外，竹、木、柴、炭、水果、山貨等土產達百餘種。在國民黨反動統治時代，這些土特產的銷售，都為封建勢力的行所把持。農民出售的土特產，一經其手即要扣除百分之十四的高額佣金，並以「抬價壓價，摻水摻雜」等手段進行殘酷的剝削。

解放以後，在黨和人民政府的正確領導下，餘姚縣社為了解除農民所受的殘酷剝削，於一九五二年四月成立了合作社土特產代理處，組織產銷見面，為產、運、銷服務。逐步地代替了封建的行，建立了社員羣衆自己的土特產銷售組織。一年多來它在為農民推銷土特產方面，顯示了它底優越性。

第一，提高了農民農副業生產的積極性。如春箱是餘姚縣部分山區主要的土產之一，過去農民挑一担箱到市場，經過行的七折八扣，吃一頓中飯就沒餘錢了。合作社土特產代理處成立後，在春箱未上市前即做好了準備工作，上市後即以合理的價格進行收購，並組織私商收購，因而擴大了外銷；在價格方面始終保持平穩，避免了過去的一日數價，以及私商的壓秤、殺價。僅在去年的春箱產期內，就銷出春箱一萬八千一百担，因此，增加了農民收入，支持了農、副業生產。如菱湖村的三百四十四戶農民，過去出售春箱時不僅遭受不法私商的

殘酷剝削，且銷路沒有保證，以致普遍地吃草籽糊過活。通過合作社土特產代理處以合理價格收購後，現在都吃上了米飯，並添購了農具。龍坎村一個姓朱的寡婦賣掉春箱後，除了自己留用一部分外，還以值八百斤稻穀的款借給親戚作農業生產資金。去年西瓜大量上市時，每日上市量達二十五萬斤，由於上市量過多，銷路不好，價格即由每斤四角跌到三角。經合作社土特產代理處的大力外銷和向當地居民推銷，才穩定了價格，支持了農民當時的抗旱信心，挽救了棉田的受旱。

第二，起到了城鄉的橋樑作用。由於合作社土特產代理處貫徹了「產銷利益兼顧」的原則，而使農民、販運者和消費者都獲得了一定的利益。如以柴為例：過去落雨下雪，山柴來源斷絕，城裏的零星山柴價格即猛漲數倍。合作社土特產代理處為穩定價格，滿足城市居民需要，即預先向產地採購，爲了照顧城市居民購買，並把平日營業制，改爲全日營業制。在蔬菜供應上，亦各方組織貨源，保證了當地駐軍、機關、團體、居民的需要。一年多來按代理處的經營額和私商的最低差價計算，即爲城區居民減除中間剝削六億六千五百萬元，平均每人減除中間剝削二萬六千六百元。因此農民和城市居民反映：「合作社土特產代理處有三好：價格平穩好，不欺不騙好，買賣便當好。」

第三，改造投機商販，確保了羣衆利益。餘姚縣城區有攤販一千餘人，過去在行的影響下，明奪暗偷，騙秤殺價，習以爲常。代理處成立之初，他們仍圖操縱市場，對熱門貨集體搶購，對滯銷貨集體拒買，企圖強迫市場減價或使貨品霉爛，並攔路搶購，甚至挑撥生產者與代理處的關係。代理處堅持了爲產銷服務的原則，採取既團結又鬥爭的辦法，耐心教育商販。如對熱門貨採用配購，滯銷貨則說服商販選購；對破壞市場的商販，則取消其入場證；同時召開商販會議，貫徹政府政策，進行思想改造。通過這一系列的措，對商販初步樹立了新的商業道德。如商販反映：「過去的行行硬除逼討，殺人不見血。現在的代理處是大公無私的辦事，只要自己老實的買賣就可賺錢過活。」因此，基本上消滅了市場上的投機現象，使市場上的土特產價格始終保持了平穩。

合作社土特產代理處雖然獲得了以上的成績，但也存在一些問題。如幹部的單純盈利思想和「客上門」的服務態度，都使代理處業務的開展受到了一定阻礙。爲了鞏固既得的成績，進一步開展代理處的業務，除應逐步將代營業務轉爲自營外，加強幹部的思想教育，貫徹爲農業生產服務的方針，是今後必須重視的。

改進企業管理，提高出油率

——江蘇省工業廳、公安廳、合作總社召開榨油工業會議的報告摘要

爲了具體貫徹華東工業會議提出的「提高質量、降低成本」的決議，江蘇省工業廳、公安廳和合作總社在三月二十五日到四月二日召開了全省榨油工業會議。

會中根據黨在過渡時期的總路線，通過典型報告和討論，檢查了一九五三年的工作。江蘇省的榨油工業，資本主義所佔的比重很大，自貫徹總路線以後，一年來地方國營和合作社經營的榨油工業比重已大大超過了私營。克服了無計劃生產與盲目經營的混亂現象，縮小了自由市場。職工經過了增產節約、工農聯盟、總路線等一系列的宣傳教育，發揮了勞動熱忱，各廠出油率有了顯著提高。如蘇北植物油廠每百斤大豆的出油率從十一點二斤增加到十三點八斤；徐州植物油廠從十點五斤增加到十三點八斤。蘇北植物油廠，由於加強了機器檢修責任制，生產事故較一九五二年減少了百分之五十。但某些廠還存在許多缺點，如出油率低，事故多，責任制不明確，領導思想上的自滿保守，忽視推廣先進經驗，而經營管理的水平還趕不上生產發展的需要等，阻礙了發揮榨油工業的潛力。

在堅決貫徹總路線的方針下，爲了供應國家建設和廣大人民日益增長的需要，特別是爲了供應勞動人民的食油和農民需要的肥料，必須提高出油率，保證質量，節約原料，提高勞動生產率，降低成本，完成和超額完成國家計劃。要達到以上目的，必須積極認真的推廣李川江先進操作法，改進技術，改進企業管理，並有效地改善供銷、加工工繳與加工獎勵制度。

爲積極穩步推廣李川江操作法，各廠應根據機

械設備結合本廠具體情況，製訂具體的技術組織措施計劃。決定以徐州植物油廠爲重點試驗，俟取得成熟經驗後，全面推廣。但現在有條件改進的廠不需等待試驗經驗，必須積極推行。

目前某些廠的領導幹部存在着驕傲、自滿與保守思想，應引起重視，加強政治思想領導，要經常掌握批評與自我批評克服缺點，改進工作。

各廠對提高企業管理水平，首先必須從抓計劃、抓指標入手，爲了保證計劃的實現，必須推行作業計劃，運用指示圖表，建立收工會議制度；抓計劃必須首先抓主要定額指標，根據主要指標執行情況，及時研究和突破生產上的薄弱環節，來保證各項定額不斷提高和全面的完成計劃。另外要改進生產組織，建立與健全生產責任制，特別是安全生產責任制，以消滅生產管理上的無人負責現象。

各加工廠對推廣李川江操作法必須予以重視。過去有的認爲他廠是水壓機，我廠是木榨，他廠榨的大豆，我廠榨的棉籽，因而對推廣的信心不高；有的認爲這種操作法沒有什麼了不起，我們老早就有，就是沒有系統的總結。這種看法是錯誤的：李川江操作法從實施的效果證明，是一項完整的經驗。

介紹李川江小組提高出油率的經驗

一九五二年遼西省李川江小組提高出油率的經驗發表後，曾先後在東北日報、中國輕工業發表，東北各地已普遍推行。在吉林省扶餘縣扶餘中心社

驗。如掌握軋豆片，暖豆炕豆，控制水分、溫度，輕壓軋壓兩高兩低幾個關鍵，出油率就可提高。若全省都採用李川江操作法榨油，一九五四年全年可多出一千九百七十五萬斤油，價值九百零九億元，可供四百九十三萬個農民吃一年。蘇北植物油廠如推廣李川江操作法，每百斤棉餅的殘油率可從百分之八點三四降低到百分之七，全年可以多出三十七萬斤油。必須算細賬，扭轉只顧產量不注意出油率的偏向，提高推廣先進操作法的認識。

由於過去的油脂質量標準沒具體規定，往往強調油脂供應緊張而忽視了質量；對降低乾餅殘油率，認爲餅中水分少要虧本，甚至還錯誤的認爲餅中油少不肥田。必須明確確質量指標，應注意水分、酸價、含雜、比重、色澤要合乎規定的標準。技術經濟定額應以出油率、乾餅殘油率、電耗或煤耗爲主。降低乾餅殘油率，對肥田也有好處。

爲了保證質量與殘油率的指標，擬訓練化驗幹部，逐步採用科學化驗方法和規定質量標準，但目前還須以土法檢驗爲主，各地應總結土法檢驗法，將土法與科學檢驗結合起來，以提高檢驗技術。

油廠採用了「李川江先進製油法」的經驗後，已由一般大豆每百斤出油率十一斤提高到十三點七斤。茲將技術操作經驗介紹如下：

一 技術操作經驗

一、裝豆：在技術上的是：1. 豆炕的溫度一定要保持六十到七十度（攝氏）。炕豆室的溫度最低要保持在二十五度到三十度。2. 豆子鋪到炕上，最厚不能超過七寸，一般是在四寸合適。天氣冷時應蓋上麻袋。3. 溫度六十度的炕，一般水分的豆子，每溜最好翻五遍（根據豆子的乾潮、增減翻炕次數）。裝好的豆子是外焦裏嫩。在操作方法上的經驗是「三快」：1. 鋪炕快——有兩種好處：第一、減少開炕時間，還能節省燃料；第二、炕豆時間長，豆子裝的好。2. 翻炕快——要翻的快，翻的勤，翻的準。翻的快爲了節省時間；翻的勤是避免豆子上涼下焦；翻的準是加強技術，按不同的豆子研究出不同的翻炕時間，避免造成乾豆焦、濕豆潮。3. 下炕快——避免裝好的豆子熱度散發，防止冷氣侵入。下炕後應立即將豆子堆積在一起，使豆子上下乾潮互相串換。

二、壓批：壓批子時要注意豆子的質量和含水量。用化驗儀器化驗水分是最可靠的。用粗笨的辦法來試驗豆子的水分時，有以下幾種經驗：1. 豆子潮用牙咬時，粘牙，變成一個餅。這樣的豆子吃汽小，批子應壓厚些，約一厘即可；2. 豆子乾用牙咬時，外焦裏嫩，不粘牙。這樣的豆子吃汽量大，壓批子要薄，約零點七厘即可；3. 壓批子時候最好不積存陳批子，以免受涼少出油。

三、看鍋：開鍋以前，技術工人要研究批子的乾潮、薄厚，根據批子的水分來決定吃汽量大小。批子蒸的好，用手攪腳踩發「軒」不粘；蒸的不好，發粘發粘，上生下粘。

技術上的經驗是：1. 批子乾，色發白，壓出來薄，五十斤的豆餅每片吃汽量三斤半（指汽鍋，水鍋要減低些，下同）。2. 批子潮色發黃，壓出來要厚，五十斤的豆餅每片吃汽量約二點四斤。3. 蒸鍋的汽要急，力量大，但蒸批時間別長。

在操作上的經驗是：1. 開鍋前首先研究批子的乾潮、薄厚。2. 蒸批子時要找準時間，一定要克服「看鍋不怕快，上鍋就拉包」的任務觀點。3. 草蒸不開、發硬，容易「拉屎」，要注意蒸草。

四、裝袋：要想提高質量，減少損失，必須注意不要撒批子，「拉屎」、拉圈、跑汽。經驗是：1. 接包正、鋪草要勻、緊蓋布。這樣能減少壓批時豆餅「拉屎」，接包時撒批子和豆餅子跑汽等少出油的損失。2. 裝的快，攪的直，草要攪淨。裝快了不跑汽，不虧油；攪直了才能提高豆餅質量，不出拉圈餅；在攪草時要避免開燥而影響產量；草攪淨才能直綫流油，減少油槽外部髒油。

五、壓批：壓批時要分出輕重緩急，應該緊壓的就緊壓，應該輕壓的就輕壓。這方面的經驗是：1. 小槓緊攪不怕硬。如果小槓攪不上時會跑汽，不緊，批子涼，影響出油率，壓大槓時一定「拉屎」。2. 頭二遍大槓子緊攪輕壓。這兩遍槓子空油時間短，因此要緊攪輕壓，避免「拉屎」。3. 三、四遍大槓子餅硬，要狠狠壓。這兩遍槓子，批子溫度降低，油不易外流，而此要狠狠壓，多用時間。

二 設備的三大——炕大、篩子大、槓子大

一、炕大：炕長十一點六米，寬五點一五米。整個豆炕分成三段：第一段是溫豆炕，避免豆子進屋就鋪，冷豆熱炕馬上接觸，增加豆子潮。第二段溫度在四十五度，由於溫度不高，豆子鋪的厚（六寸左右）翻兩遍炕。第三段溫度是六十度到七十度，鋪的豆子約四寸左右厚，翻三遍。每溜豆子前後共應翻五遍。

二、篩子大：過豆篩子一共有兩個，大的長八尺，寬三尺，有兩層底，安裝在房上。爲了徹底篩出豆子裏的土，又在翻糧斗外邊設有長二尺，寬五寸的小篩子。大篩子頭層底只漏豆，不漏大夾雜物；二層底漏土不漏豆。因此頭層底篩篩糧豆，能篩出百分之零點一夾雜物，二層底能篩出百分之零

點五的土。翻糧斗到外部小篩子每天也能篩出二十斤土。這樣全廠每天能少損失三十五點六斤豆油。三、槓子大：一般的槓子長八尺左右，而他們的大槓子是九尺長。槓子長壓力就大。因此他們的油榨壓的特別緊。經驗證明：槓子長一尺，就等於增大一個人的力量。

三 取油經驗

豆油是容易凝固的液體產品，應有適當溫度，才不致凝固。溫度的高低決定於取暖的辦法。根據他們的經驗，炕溫度和車間溫度應該是：

- 一、炕頭最低溫度要保持在六十度以上；
- 二、炕中間最低溫度要保持在三十五度；
- 三、炕梢要保持在三十度以上；
- 四、炕豆室溫度要保持在三十度以上；
- 五、車間溫度最低要保持在三十五度到四十度。

四 各種制度

爲了鞏固成績，他們建立了各種必要的制度。首先是按月認真地修訂愛國公約。每次換新豆，他們都根據原料的性質訂出切合實際的生產計劃。這是愛國公約的主要內容。製油的特點是連續作業，活重，缺一個人就影響全班生產。他們根據這種情況，將保證出勤率也作爲愛國公約主要內容之一。同時實行了半月一檢查，月終一評獎和總結的制度。在檢查制度方面，實行「三檢制」：

1. 檢查豆炕和室內溫度；
2. 檢查機器；
3. 檢查產品（豆油、豆餅）質量。

同時實行工具保管責任制，如指定專人負責放到一定地點。交班制，組長見面時交換豆子原料變化情況和機器是否有故障。小組會，每星期六開一次技術研究會，根據一個星期產量、質量的高低，找出原因，求得改進。另有不定時的技術會解決臨時發生的問題。車間會，每星期一由車間主任報告上星期生產情況，指出今後努力方向。

東北區合作社在職幹部教育工作的情况和今後意見

全國供銷合作社
東北辦事處組教處

東北區各級合作社的在職幹部教育工作，由於各級黨委的領導與各級社領導同志的重視，幾年來由自流到有領導地進行了理論、文化、政治及業務學習，並獲得了一定的成績。

聯社級已逐步把機關內可能參加學習的人員，基本上全部組織起來，分別學習政治理論和文化，並根據各個時期的中心工作，學習了上級社的指示、決定、總結及負責同志的報告、論文等。多數城市基層社和部分農村基層社，由於主任重視，幹部多，有黨、團、骨幹，因而開展了在職幹部學習。許多城市基層社職工都參加了當地黨委舉辦的業餘政治學校或夜間黨校，學習政治及文化，或者自己編組學習報紙、刊物；一部分農村基層社是自己擠時間學習，堅持了學習制度。其主要的經驗和方法是：

1. 組織一個單位，一個部門的在職幹部學習。這是普遍提高在職幹部的方法。因為合作社分散，幹部多，所以在相當長的時期內，在農村基層社和大部分城市基層社中，應普遍的堅持。幾年來許多農村基層社和城市基層社已有很好的經驗：如莊河縣石咀子村供銷合作社通過理、監事會和社員代表大會向社員說明合作社幹部學習的重要性，在理、監事會和社員代表同意和支持下，規定了學習時間，建立了學習制度。並以主任為首由會計和各業務小組負責幹部等七人組成學委會，還進行了職務分工，其學習和進度主要根據社佈置的計劃和規定材料進行。自去年一月到九月止，先後學習了「王啓心同志光榮犧牲」、「化肥使用法」、「安遠縣送貨到門就地收購」等先進經驗，以及「商業工作者如何迎接祖國經濟建設新時期」等四十八個文件。在學習中並注意到與工作、思想相結合的原則。在學習方法是採取「邊學習、邊檢查、邊改進」的辦法。石咀子村供銷合作社所以能經常堅持學習，不僅領導重視，而且通過社員代表大會等會議規定了學習時間，因而解決了業務與學習時間的矛盾。另外縣社定期地通過佈置計劃、檢查計劃等方法進行領導，使學習得以經常堅持。

2. 舉辦職工業餘學校。這種方法適宜於大中城市，因為城市基層社較集中，而且人多，不能參加黨委舉辦的夜間黨校。因此，各城市聯社在當地黨委領導下與工會、掃盲辦公室等合作，目前已舉辦了九處職工業餘學校，近二千名

職工參加學習。這些業餘學校的教育目的都是為了提高合作社職工的文化水平，以適應工作的需要。在課程設置方面，一般地都做到精簡集中，並普遍以設立高小班為主。高小班設語文、算術二科。在教學上做到聯系實際和學以致用。如通過語文課教給學員如何寫工作總結、報告，通過數學課練習計算百分比等，收效很大。

3. 組織專題講座。這是在一定時間組織政治或業務專題報告，較大城市可分片進行。如哈爾濱市聯社在去年第三季度為了發動職工、討論計劃，對營業組長以上和部分營業員做了一發動羣衆，檢查和修訂計劃的專題報告；在增產節約深入一步時，對基層社黨、政、工、團幹部作了「如何深入開展競賽」的報告；爲了改善水果的經營，組織了三次經營水果的專題講座。教給了具體辦法，推動了工作，擴大了賣錢額，很受職工歡迎。

4. 組織傳授站。傳授教育是按地區劃分傳授站，選拔文化程度較高和業務較熟練的幹部，由聯社或黨委負責給予教育後，傳授員再分赴各站進行傳授教學。這種方法主要是提高基層社分銷店及營業組長等在職幹部的政治和業務水平。幾年來在職幹部教育工作，雖然獲得了很多成績和經驗，但還存在不少問題，其主要的有以下兩方面：

一、許多農村基層社及不少城市基層社在職幹部的學習還處於自流狀態，這些合作社的情況是領導能力弱或強調業務忙，不積極組織學習，以及沒有學習制度或者有學習制度而不能堅持。結果內部政治空氣薄弱，正確的批評與自我批評展開不開，影響了業務經營的改進和社羣關係。各級聯社對領導在職幹部學習缺乏經常的督促和檢查，對在職幹部學習問題，很少有系統的計劃和佈置，在思想教育、學習方法、學習材料、解決學習當中困難等方面，聯社的指導力量，跟不上基層社的要求。

二、目前基層社領導幹部所組負的工作任務和他們的工作能力是不適應的。他們不善於和諧地支配時間，習慣於「單打」的工作作風，加以學習條件的困難，乃形成自流或學習上的斷斷續續現象。雖然從今年起，各級聯社開始重視了這個問題，指導力量有所加強，但仍不能令人滿意。例如：本溪市社只有一個人負責幹部教育工作，瀋陽市社只有二個新出校的學生管學習，這就

難以推動幹部的教育工作。

爲了做好在職幹部教育工作，我們認爲在目前應着重解決以下問題：

一、基層社的學習領導問題必須解決。由於基層社的分散和領導水平不高，不解決領導問題，學習就不能鞏固和持久。學習領導主要是指：製訂各個時期的學習計劃，決定學習內容，給職工組織報告，討論及測驗，指導學習方法，檢查學習情況等。合作社系統的理論及政治學習，主要依靠黨委。聯社根據必要，取得黨委同意，可進行自己的系統工作，如在各種運動中解決職工當中的某些混亂思想等。文化學習，在不影響訓練計劃原則下，用速成識字法的辦法，首先掃除文盲，在半年之內，達到能掌握二千字。業務學習應由各級聯社負責。關於加強學習的督促與檢查，特別是解決業務和學習時間的矛盾，各級聯社負有重要責任。因此在佈置學習任務時，縣級聯社應根據本縣基層社情況，規定出學習時間，並切實深入基層，了解業務和學習時間上帶有普遍性的問題加以解決。

二、各級聯社必須極力地重視在職幹部業務學習的領導，這是改善合作社經營管理工作，提高幹部業務水平的重要環節，業務學習必須按照「做什麼，學什麼」的學習原則。

南匯縣社是怎樣領導基層社學習的

李品修 吳雨農

江蘇省南匯縣社理事會在「三反」以後，鑒於幹部思想的混亂和合作社任務日益繁重，就開始重視幹部教育工作，把幹部學習列爲日常工作之一。兩年多來，在當地黨委領導下，對基層社在職幹部學習做了不少工作，特別是去年通過整頓業務、增產節約、合作社基本任務、普選、統購統銷、總路綫等政治業務學習，尤其是總路綫學習以後，各基層社基本上建立了學習制度，幹部學習已逐步轉入正軌。幹部的政治業務水平已有所提高，保證了各個時期供銷任務順利完成，並取得了領導基層社學習的初步經驗，茲將主要做法介紹如下：

一、縣社領導思想上明確了學習的重要性，以及學習與工作的正確關係。因此縣社理事會在黨委統一領導下，指定各社副主任領導在職幹部學習和作黨國政治工作。根據黨的中心運動和合作社中心業務，按月制訂領導基層社學習計劃，報縣委批准，下達基層社，組織了傳授小組替基層社幹部做報告，並抓緊檢查、督促、總結和組織交流經驗，從去年到今年四月止，召開了以研究學習爲主的會議達十二次之多，幫助基層社幹部解決學習困難，掃除某些領導幹部對學習的思想障礙，提高了學習信心。

業務學習材料，縣(市)聯社應由省社提出計劃，基層社應由縣(市)聯社提出計劃，以統一本省(市)縣的學習材料，同時應將學習材料，報告上級社。

三、組織在職幹部學習方法，應該是各種各樣的，只要能解決在職幹部學習問題，可以採取不同的辦法和形式，不必強求一律。現有的經驗，應分別情況加以推廣。目前聯社及城市基層社，必須利用一切可能條件，參加黨委舉辦的各種業餘學校、夜間黨校或短期訓練班，進行文化、政治及理論學習。城市合作社應大力普遍地推廣哈爾濱市聯社舉辦專題講座及傳授站等經驗。農村基層社應普遍採取莊河縣石咀子村社組織學習的經驗。

四、爲切實把在職幹部學習搞好，首先要要求各級社領導同志親自動手，並按照編制，充實幹部教育部門的人員。學習的計劃要實際可行，防止求之過高。今後聯社幹部下鄉檢查工作，應把在職幹部學習情況列爲檢查之一；有課課能力的幹部，可以給基層社講課。

在組織在職幹部學習時，必須注意作好思想動員工作，和照顧職工的休息時間，適當安排各種學習，反對強調學習，不顧職工健康的官僚主義作風。各省市社應訂出關於在職幹部學習的表揚、批評、考試制度、定期作計劃、寫總結和寫專題報告給上級社，以便交流經驗。

各基層社在黨的領導和縣社的具體幫助下，大多數的領導能夠積極帶頭，親自動手領導學習，因此學習搞得比較好，幹部的思想、政策、業務水平有顯著提高，工作效率也隨之提高了。但有少數社領導還不重視，例如：新場社把學習當作負擔，等待和依賴縣社傳授，學習情況很不好。所以我們體會到，要搞好基層社在職幹部學習，必須是黨的領導、縣社的具體幫助和基層社領導要親自動手。

二、緊密結合每一時期的政治運動和當前中心工作，貫徹學習和工作相結合，政治和業務相結合的原則。只有這樣，才能根據各個中心運動和中心工作，相應地提高思想覺悟和政策業務水平。如去年學習總路綫，實行糧食統購統銷時，一方面向幹部進行總路綫教育，使其明確統購工作的意義、政策和做法，同時發動幹部家庭出售餘糧，如大團社幹部就寫了五十封信，動員家庭出售餘糧一萬四千四百斤；在春耕生產中，一面進行總路綫教育和過渡時期供銷合作社基本任務的教育，一面積極組織地方貨源，大力供應生產資料，支持春耕生產。這樣不僅使學習有力的推動了當前中心工作，搞好了供銷業務，同時

也培養了幹部的學習興趣，使幹部認識到不學習就不能做好工作，使學習成為幹部的自覺要求。

三、用各種不同形式，具體幫助基層社幹部學習。

1. 傳授上課的方法：由於基層社幹部政治、業務、文化水平低，缺乏獨立閱讀能力，同時又沒有學習習慣，縣社理事會認識到替基層社幹部做啓發報告的必要性，因此從一九五二年第四季度開始，即運用傳授方法，傳授員由縣社主任和各業務部門負責同志及個別政治業務水平高的幹部担任，傳授內容根據縣委報告，結合基層社具體情況進行傳授。傳授是採取以下三種方式：第一種，是集中基層社負責學習的幹部到縣社進行傳授上課，這種方法主要是結合召開會議進行；第二種方法是縣社傳授員到基層社對全體幹部進行傳授。這種做法較深入，可結合基層社幹部和學習情況，解決學習中的具體問題，社幹滿意效果也大；第三種方法以「劃片互助組」為單位進行傳授（全縣十三個基層社共劃為三個互助組），從去年至今共傳授了三次。從以上三種方式來看，第二種效果最大。總路線學習前，縣社在傳授中結合基層社具體情況不夠，有時是照搬一套，加以傳授內容不通俗，以致反映不主動。在學習中央互助合作三大文件之後才有了轉變，如縣社的傳授員在聽了縣委的報告後，經過理事會研究，製訂出傳授計劃，送縣委批准，並將傳授內容整理成文字材料分發各傳授員，這樣傳授內容一致，也解決了硬搬一套的偏向。

縣社除通過傳授解決基層社學習資料外，為充實學習內容還發給學習文件和參考資料，去年至今今年第一季度，就發了馬林科夫報告、總路線、互助合作決議，怎樣做一個共產黨員、普選、政治常識讀本等政治理論學習文件。同時還組織各基層社收聽廣播，從去年到今年第一季度就組織有收音機的九個社收聽政治理論講座、財經講座，充實了學習內容和解決了學習中的部分疑難問題。

2. 貫徹「做什麼學什麼」「學用一致」的原則。如召開財會、推銷、供應、計劃會議，棉布、藥械的專業會議，在會議中除佈置檢查工作外，也佈置檢查、總結學習。如去年春佈置整頓業務加強合作社的經濟核算時，就佈置學習四制五定，除召開基層社主任會議佈置外，並召開了財會會議，集中基層社主辦會計，以上大課的方式，講明四制五定的意義、關係和計算方法，通過講課、討論、測驗、做習題到黑板上做習題等方式進行反覆教育，培養學習骨干，回社後用同樣的方法教育全體幹部，有力地推動了各社業務學習，提高了學習效果。對學習得好的單位和個人，進行獎勵，同時還運用專業會議形式，培養技術人員。通過這樣的會議形式來訓練教育幹部，收效很大。

3. 結合推廣先進經驗，培養典型，組織觀摩學習。去年第二季度縣社佈置各基層社學習「撥貨計價、實物負責制」時，一面領導基層社學習文件，一面在祝橋、周浦兩社先後進行試點工作，做出樣子，組織各基層社去觀摩學習。如

三墩、大團基層社在實行「撥貨計價、實物負責制」之前，由於具體做法不明確，難以推行，後來組織了該兩社的主辦會計、營業員九人去周浦觀摩學習，通過事實的教育，使幹部體會到「撥貨計價、實物負責制」的好處，因此在十月分就推廣到全縣十三個基層社，從而簡化了業務手續，降低了幹部的勞動強度，同時也解決了學習時間問題。

四、加強學習中的思想領導和組織領導。基層社幹部大多數是要求學習的，但對學習重要意義認識不夠，也有少數幹部學習不積極，採取應付態度，因而在旺季很容易使學習中斷。如去年小熟收購時工作較忙，基層社幹部叫苦，有些社的領導對學習也缺乏信心，認為旺季不能學習，如下沙等社當時已停止學習。縣社了解到這些思想情況後，在去年八月召開一次會議，針對思想情況進行動員，說明業務越忙，越要學習，只有學習才能正確地貫徹方針政策，保證完成任務。並提出旺季應有組織有領導的自學，每晚學習一時至一時半，要定期組織討論，淡季仍每晚學習二小時。經過這次會議後，解決了思想問題，縣社同時抓緊彙報和檢查，指示加強學委領導，並根據工作性質和忙閒，適當調整編組，解決工作和學習時間的矛盾，因此大多數社在旺季能夠堅持學習。

五、評比、通報、測驗。縣社理事會將各基層社的學習也列為勞動競賽評比條件之一。去年全縣合作社評比二次，評出五個優勝單位和先進工作者一百三十二人，對學習好的基層社予以通報表揚，同時根據每階段的學習內容組織測驗，去年至今今年第一季度就組織了全縣合作社系統的測驗十三次，其中政治理論九次，業務四次，這些辦法對基層社學習起了很大的推動作用。如去年通報了三墩、周浦、大團、新場等供銷社在學習中的成績和經驗之後，三墩社第二副主任程荊同志說：「看了縣社的通報，今後一定要把學習搞好」。

南匯縣社由於重視了在職幹部的學習，現全縣已有學習積極分子二百五十三人，其中有五十三人要求入黨，五十一人要求入團。不少積極分子提出：「合作社辦得好，社會主義到得早」，「送貨到那裏，收購到那裏，宣傳到那裏」，「又是業務員，又是宣傳員，又是調查員」等口號。目前全縣各基層社已有專營生產資料的門市部五十八個，供應品種從六十二種增加到三百三十八種，會組織耕牛交流會十三次，成交耕牛五百四十一頭，有力的支持了春耕生產。今年第一季度農副產品的收購總值，較去年同期增加了二倍多，收購品種也從六類一百一十種，增加到十類二百八十八種。且通過各種經濟活動密切了社羣關係。

南匯縣基層社的在職幹部學習也存在一些缺點：主要是幹部聽報告多，每晚集中討論多，結合閱讀文件較少，啓發和培養幹部自學習習慣做得不夠，這樣就影響對文件精神實質的領會，形成聽到多少，就知道多少，文化高的聽了不感興趣，文化低的聽了記不牢，故在學習中存在不深不透現象。今後應根據不

同對象，採取不同的方法。例如對文化高的應幫助其深入鑽研文件，對文化低的應採取分段上課，課外輔導等方法。其次是發揮學委會的集體領導力量不夠，有些社主任是帶頭了，但不能組織大家集體研究，形成包辦現象。今後應

注意加強學委會的集體領導。再是學習計劃性還不夠，縣社有總的計劃，基層社沒有具體計劃，這樣就使縣社總的計劃沒有保證。今後除縣社要訂總計劃外，各基層社應根據本身實際情況，製訂具體計劃，以保證總學習計劃的實現。

況，以指導其學習。這些方法都是比較好的，有供各地參考的價值。

對加強基層供銷社

幹部學習的幾點意見

路程遠

自從貫徹黨在過渡時期的總路綫以來，不少基層供銷社幹部的社會主義思想覺悟提高了，資本主義經營思想和認為合作社單純是作買賣的，不願幹的退坡思想及僱傭觀點受到批判。大多數的幹部已感到再不加緊學習，將趕不上形勢發展的需要。這些都說明了貫徹總路綫以後，基層供銷社幹部對學習的要求比過去迫切了，這是提高幹部業務、理論水平，搞好工作的思想基礎，我們必須認識到這個積極的因素。但目前學習中還存在着若干問題：

再就是基層供銷社的領導把工作與學習看成是對立的兩回事，沒有認識到只有認真的學習才能搞好工作。如通縣長店村社主任說：「咱沒文化，沒理論，反正作好了工作就是好幹部。」由於領導上有這種片面的認識，所以該社從來沒有學習過。

二、專區社和縣社可根據一定時期的具體情況，召開縣社和基層社的擴大幹部會議，或由縣社召開基層社幹部小型會議，將總結工作、檢查工作、佈置工作，提到總路綫和政策上來認識，這樣作對幹部的學習是實際的。山西省翼城縣幾個基層社的幹部在學習總路綫的座談會上反映：「專區社二月份召開的縣社、基層社擴大幹部會議，檢查和總結一九五三年工作，我們才明確的認識到總路綫的實質和精神。」「今春縣社在擴大幹部會議上佈置春耕生產準備工作，才知道供銷社為農業生產服務和支援國家工業化的方針和任務。」這些反映說明對基層社幹部的學習，採用以上方式是易於被接受的。

一、除區政府所在地的基層供銷社和領導比較重視學習的基層供銷社外，有不少的基層供銷社尤其是分銷店還沒有認真的、有組織的學習總路綫。主要的原因是：有的縣社還沒有將基層供銷社幹部學習總路綫當成一個重要的政治任務來領導。

三、在基層社幹部中開展學習的基本困難是幹部的文化水平低，理論基礎差，自學鑽不進去，討論提不出問題。因此，不僅學習效果很差，也影響了學習情緒。

三、根據農村供銷社的特點，在學習上可以採取輪班學習制，如因雙日趕集業務忙，業務人員可以規定在單日學習，會計人員因晚上結賬，可以在早上學習。門市部在早上學習時，可留少數值班人員營業，值班人員可以在晚上學習。這樣可以作到學習與業務兩不誤。為了將學習堅持下去，可以通過社員代表會、社員小組和農業生產社、互助組等組織向社員羣衆宣傳合作社要給大家服務得好，必須提高幹部的政治、業務水平，因此必須使幹部有學習的時間。這樣就可以使社員羣衆明瞭合作社實行值班營業的原因。

二、基層供銷社對學習總路綫的領導還存在着困難和問題。首先是領導同志的文化低，理論淺沒信心領導這一學習。如山西翼城樊店村社主任說：「自己沒文化，沒理論，想討論提不出問題，想測驗出不出題來，想總結不知從哪裏着手。因此只有帶頭早點起床學習。」其次是工作忙，沒時間學習。

根據以上存在的問題，並結合各地領導學習的經驗，提出以下幾點意見：

四、基層社的政治理論學習應與業務學習結合起來，以達到用理論來指導業務經營，改進經營管理。

從檢查過的幾個基層供銷社的工作來看，幹部的工作確實很忙，有的甚至忙到半夜。工作忙的主要原因是：是工作上缺乏科學的計劃和安排，而造成領導上的忙亂，沒有時間領導學習。從門市部來看，不能學習的主要原因，是早晚營業時間和勞動組織沒有很好的安排，因而使學習制度不能很好的堅持。

一、基層供銷社幹部的政治學習領導，應由縣社具體的担當起來，完全交給基層供銷社主任和單純依靠區委的領導（當然基層供銷社的政治學習必須在區委領導下進行）是不妥當的。應根據具體情況將學習政治的時間、文件、方法、要求、目的、制度等，作具體的研究和佈置，並作實際的檢查和指導。河北省通縣縣社對基層供銷社的學習領導較好，如在理事會領導下組織了三個人的傳授小組，根據全縣供銷社的分佈情況組織了傳授站，利用早晚時間分片召集幹部作總路綫傳授報告，聽了報告後，由基層供銷社主任領導參照文件討論，討論中解決不了的問題交傳授組研究解答。山西省臨汾專區社派四十多個幹部分別到各基層社結合檢查工作作總路綫傳授報告，效果也很好，該專區翼城縣縣社擬設流動教員對基層社巡迴上課和檢查學習情

五、爲防止基層社幹部產生單純依靠傳授報告的偏向，還必須進一步發動幹部自覺的學習，討論。對文化低的幹部應組織其補習文化，使能逐漸具有一定的文化水平，從根本上解決學習的困難。

根據以上存在的問題，並結合各地領導學習的經驗，提出以下幾點意見：

一、基層供銷社幹部的政治學習領導，應由縣社具體的担當起來，完全交給基層供銷社主任和單純依靠區委的領導（當然基層供銷社的政治學習必須在區委領導下進行）是不妥當的。應根據具體情況將學習政治的時間、文件、方法、要求、目的、制度等，作具體的研究和佈置，並作實際的檢查和指導。河北省通縣縣社對基層供銷社的學習領導較好，如在理事會領導下組織了三個人的傳授小組，根據全縣供銷社的分佈情況組織了傳授站，利用早晚時間分片召集幹部作總路綫傳授報告，聽了報告後，由基層供銷社主任領導參照文件討論，討論中解決不了的問題交傳授組研究解答。山西省臨汾專區社派四十多個幹部分別到各基層社結合檢查工作作總路綫傳授報告，效果也很好，該專區翼城縣縣社擬設流動教員對基層社巡迴上課和檢查學習情

五、爲防止基層社幹部產生單純依靠傳授報告的偏向，還必須進一步發動幹部自覺的學習，討論。對文化低的幹部應組織其補習文化，使能逐漸具有一定的文化水平，從根本上解決學習的困難。

遼西省幹校是怎樣培養教員和輔導員的

遼西省合作幹部學校是一九五一年成立的，最初只着重業務技術人員的訓練，時間最長的不過三個月。一九五三年第二季度後，才改爲以培養基層社會幹部爲主，時間延長到六個月。過去完全依靠兼職教員講課，現在時間長了，就必須設專職教員。因此，培養專職教員成爲幹部訓練工作中一個十分迫切的問題。

現在全校有專職教員四人，輔導員五人，成立了政治、業務、財會三個教研組。這些教員，輔導員，多數是從在職幹部中調來，也有新畢業的大學生。一般地說，前者有一些工作經驗，而系統的理論知識不夠；後者在學校裏經過系統的學習，但結合實際有困難。至於缺乏教學經驗，則是大家共同的。個別的還不安心於教學工作。

因此，培養教員首先要幫助他們提高業務水平，並鞏固對教學工作的事業心。遼西省幹校採用了下列幾種辦法：

1. 編寫講義。教員都沒有教學經驗，因而採用集體草擬提綱的辦法。事先由大家討論研究，對講義應包括哪些內容，中心問題如何提法，各部分的比重如何，都有了底。然後由講課教員根據提綱進行編寫。寫完一章，着重其內容是否符合要求，思想性和系統性如何，分量輕重是否適當，都要經小組討論審查，重要章節，教導主任也參加。然後再請業務部門提意見，以解決聯繫實際的問題。在討論審查時，鼓勵大家提意見，以豐富講義內容。並要求水平高的教員帶動水平低的，發揚集體主義的精神。經過這些步驟，不但充實了講義的內容，也提高了教員的業務水平。在編寫過程中，輔導員要幫助教員蒐集材料，參加小組討論。因此，編寫講

義的過程，實際上也是培養教員、輔導員的過程。

2. 通過教學活動。例如：把政治組的兩個教員組織在一起，由水平高的幫助水平低的，並在個人備課的基礎上，抽出一定時間來進行集體研究，充實講義內容，討論如何更好地說明問題並交換例證。又如財會組教員，講義編完後集中力量備課，並由主講教員試講，其他教員提意見，然後補充修正，最後確定教案。領導同志也參加聽課，聽後對教學方法和教材內容提出具體意見。此外，每週開一次學員座談會，吸收學員對教學方面的意見和請求。但要注意啓發教員、輔導員主動地從學員反映來檢查教學工作，而不要使座談會成爲學生整老師的會。從經常的座談會中，教員就更了解學員的水平，和需要，也了解自己教學上的優缺點和改進方法。如有的教員最初不受學員歡迎，自己也缺乏信心，經過一個時期的鍛鍊，和通過各種各樣教學活動的培養，提高了教學工作，得到學員的熱烈擁護。

3. 結合實際工作。盡可能使教員、輔導員參加省社或上級社的有關會議，通過會議，對了解當前政策和實際業務有很大的幫助，可以使教學內容和當前工作緊密結合。此外，組織教員下鄉實習和檢查工作，也是培養教員的重要方法。去年，教導主任帶領教員下鄉，了解基層社主任對學習的需要，並檢查總結受訓學員回去後的工作成績，然後根據調查，修正下期的教學提綱。教員看到上期的教學效果，又認識到過去教學中的缺點，對今後工作一

致感到心中有數，增強了對教學的信心。

4. 組織教員、輔導員學習。教員、輔導員除按規定學習政治理論外，每星期固定學習業務兩小時，包括合作社業務和教學業務，並由領導同志組

成中心組，具體掌握，保證不佔用學習時間並及時檢查。抓緊學習，對提高教學工作有很大關係。例如：學了「人民教育」，認識到紅旗競賽是違反教學原則的。又如組織看電影「女教師」後，教員、輔導員都展開了批評和自我批評，檢查不安心工作、不願做教育工作的錯誤思想。

除了上述的收穫以外，缺點是：1. 及時總結經驗，交流經驗不夠。因此哪些是成熟的經驗，不敢肯定。2. 和校外聯系不夠，沒有及時吸收別人的經驗。3. 和省社業務部門聯系是克服教員脫離實際的最好方法，但幹校領導上怕業務部門來校調幹部，因而障礙了這種聯系。

此外，在目前情況下，對某些有關政策性的以及特殊技術的課程，還需聘請兼職教員。而聘請兼職教員，必須做好以下幾項工作：

1. 訂好教學計劃，確定講課時間，儘早向兼職教員提出要求，使他有充分的備課時間。有關教研組的同志要經常和他聯系，要求他把講稿在講前送學校研究。這樣，可以切實掌握教學進度並保證教學的質量。

2. 做好講課前的組織工作。把學員的要求、文化水平和領會能力，仔細向兼職教員介紹，使他在備課時心中有數，不致講得太深或太淺。同時要組織學員預習，使聽課時更容易領會。

3. 做好講課後的輔導工作。兼職教員一般只能在課堂講授，課後輔導須由專職教員和輔導員來擔任。在兼職教員講課時，學校指定有關教研組的教員、輔導員聽課，使他們在課後就可進行輔導，以提高教學效果。

（盧光綿整理）

小品

全局觀點

任煥來

熱鬧的廟會結束了，縣社爲廟會準備的貨物，顧主們提出很多意見：「篾籬不圓、不方、太小，放不下籬牀」，「杈子像狗腿，只能劈柴燒」……這樣貨很少有人買，大批被積壓下來。

縣社採購員很懊悔組織這批貨事先沒有調查研究，但是尤經理的想法却不同，他認爲懊悔是要不得的消極情緒。他斷然地採取了積極辦法。

將各基層社的採購員們召集了來，尤經理做報告，首先打通大家思想：「無論如何，這批貨得弄下去試一試；只要多想辦法，我想總可以銷售出去的，各社如果不去銷售，積壓了縣社的資金，就要使國家財產受到嚴重損失；同志們想想，必需有全局觀點……」尤經理反覆地強調全局觀點的重要性，最後表示：爲了作到全局觀點，各社必需負責銷售。各基層社十分高興的把龜蓋似的篾籬、狗腿般的杈子領了回去。有的社爲此大力展開宣傳，採取送貨下門，擺貨攤，趕廟會，除銷，最後並減價賤錢出售，結果還是積壓了好多。

貨物推出縣社大門，尤經理便感到「萬事大吉」，而且逢人便說：「從全局觀點出發去教育基層社，一切問題可以迎刃而解。」

接着縣社又進了一批歪七斜八的杈子和羣衆不習用的柳籬……縣社沒有積壓，各基層社可堆存的不少。

於是有的基層社提出疑問來了：「尤經理口口聲聲總喊全局觀點，爲啥不爲下級着想，爲啥不爲羣衆着想，只『教育』別人不教育自己呢？」

驗藥材

希印 熙民

蛟河縣社天崗收購站，有一個收購員名叫王毅，要論檢驗皮毛，他可算得一把好手，至於檢驗藥材，他却一竅不通。

有一天，大黃溝社收購員丁永順送來三十五斤藥材，說是替農民代銷的，因爲弄不清是不是「細辛」，特地來向收購站請教。

收購站張主任把王毅同志找了來，王毅接過一看，模樣倒像「細辛」，究

竟是不是呢？他心裏可沒底。他臉上冒着冷汗，心裏有兩個念頭在打架：在領導和下級社幹部面前，要講出不懂來，豈不有失技術員的身份！說懂吧，又無實在把握。他又一盤算，管它是不是「細辛」，反正算個二等價，公家也吃不了虧，我也丟不了臉。於是，便故作鎮靜的說道：「這是『細辛』，是二等的，就按一萬零五百元一斤收吧，沒錯！」

丁永順一聽是二等的「細辛」，又高興又擔心，高興的是可替農民增加了一筆很大的收入；擔心的是本地產的太多，收進來不知能不能找到銷路，於是追問一句：「王技術員，你可看準哪，這種東西在我們那邊草甸子裏非常多呀！」

張主任見王技術員的話說得那麼肯定，就順口代他答道：「王技術員說是二等『細辛』，不會錯，你們就發動農民搞吧！」

丁永順一回社，就馬上大收起「細辛」來。每斤一萬多元，一人一天能挖七、八斤，收入真不少啊！一傳十，十傳百，有二百多個農民放下莊稼活不幹，都跑到草甸子裏去挖「細辛」。大黃溝社的業務頓時興盛起來，最多的一天，一傢伙就收了五百一十三斤「細辛」。

沒有幾天，天崗收購站就收進了價值八百多萬元的「細辛」。王技術員可真發了慌，他心想「怎麼今年『細辛』產的這麼多呀！」他偷偷的跑到藥舖裏一打聽，天哪！那真是什麼「細辛」，全都是「一錢不值的驢蹄子草」！

王技術員抓瞎了，他心裏想，事前爲什麼自己不懂要裝懂呢！儘管責備自己，也沒有辦法能挽救所造成的損失了。

三個半人

華生高

全縣社員代表大會開幕的日子迫近眼前，參加籌備大會的工作人員，個個忙得滿頭大汗。可是，計劃股除了張股長一個人忙碌以外，其餘五位同志，照舊沒有動起來。這在大家眼光裏已經司空見慣，並不惹人注意了。

籌備工作臨到最末，大部工作都妥善了，就剩張股長分坦的下半年工作計劃佈置材料，還沒有寫出來。這時候，主任召集了各股股長緊急會議。

「老張，就等你的了，計劃還等啥時搞出來呀？」主任問。

「說起來，這點活不算多，早就應該搞出來，可是就是我一個人忙，叫我

有啥辦法！」

「怎麼說是你一個人呀？」開會的人一起質問。

「難道大家不知道？真是的，我們股裏光有三個半人哪！」
「你們股裏一共六個人，爲什麼叫三個半人呢？」
「謙虛點說，我頂一個人，其他五個人，每人還頂不上半個人用，說三個半人還少嗎？」

「噢！原來如此呀！」全場的人哈哈大笑起來。

「笑什麼，我看看都應該謙虛點，應當體諒別人的處境，誰要認爲自己能行，誰就來作好啦……」

離開會的日子只剩三天了，最後主任只好親自動手，計劃股的五名同志都動起來了，加了兩天夜班，計劃即全部搞出。主任又將股長召集一起審查計劃，大家認爲雖然時間短促，比過去的計劃搞得還周密。一致通過了。

「這是我們的主任能幹！」大家說。

「不對，沒有計劃股五位同志不分晝夜努力來搞，我就是拚命也搞不出來。」

「主任說的對，不能發揮羣衆力量，光作光桿司令，有天大的本領也不頂用。」

「張股長，你對計劃還有什麼意見？」主任問。

「我，我還有啥意見！」張股長很慚愧的回答。

「你總該相信羣衆了吧！說起來，我也有錯誤，過去對你幫助太不夠了。」

主任作了檢討，其餘的同志也同樣感到有責任，於是大家都沉默起來。

混亂

文保 世恭

山東省社濟寧批發站和泗水縣社，同在博山專區採購了一批磁器，並且同時分別裝車啓運。經辦發貨的人員，爲了自己省事，便將應由鐵路局代遞給收貨部門的發貨票和提貨單等，自己用信寄出，填寫收貨人只寫了「兗州推銷站」五個字，至於推銷站把貨應轉給誰，却隻字未提。

兗州推銷站接到兩車磁器後，因爲不知道是誰的貨，只好存庫待領。

事過三天，濟寧批發站吳同志來領磁器，推銷站的梁同志一聽說是來領磁器，沒有問數量，也沒有查看提貨單，便急忙叫吳同志把貨運走了，於是他如釋重負的說：「貨總算找到主了。」

幾天以後，又來了個泗水縣社的張同志，進門來慌慌張張，沒講清啥時發的貨，也沒問清有沒有磁器運到兗州，便簡單的吩咐：「梁同志，我們的磁器

如果到了，馬上通知我。」梁同志回答得也乾脆：「你回去，貨到一定即刻通知。」

又過了幾天，泗水縣社磁器眼看就要脫銷，但仍然沒有接到兗州推銷站的通知，可是提貨單早就收到了，張同志急忙又來到兗州，直找梁同志追問此事，梁同志則肯定的回答：「貨尚未到」。

「提貨單，我們可早收到了啊！」張同志一邊說，一邊取出提貨單。

梁同志接過來一看，頓時驚慌失色：「糟了，磁器早叫濟寧批發站領走啦！」

兩人都作起難來。

梁同志急忙給濟寧批發站打了個電話，對方的回答是：「糟糕，糟糕，貨已經都運到基層社去了。」這叫什麼事？自己沒有進那麼多貨，多取了貨也不吭一聲，梁同志越想越生氣，不過問題怎麼解決呢？梁同志最後想出的「高明」主見是「只有轉賬」。

賬是轉了，但是泗水縣社的磁器也脫銷了，濟寧批發站也因數量過多，積壓了兩千多捆磁器。

幾個企圖自己省事的人合在一起，就造成了這一場混亂。

依靠誰

黃俊

四川資中縣二區供銷社，在召開社員代表大會時，拿出經營生產資料的計劃，叫代表們進行審核修訂。各位代表因爲在會前都調查了羣衆的需要，所以在會中提出了好多意見，如區社原訂連蓋（當地打糧食用的，和打穀機的功用相同）經營計劃只有六百把，代表們一致認爲太少，給修訂爲一千九百七十三把。會後，理事會也研究了執行計劃的辦法。

但是，事隔沒有幾天，區社李主任從縣社開會回來，却變了卦。他對供應股說：「不行，連蓋經營的太少，代表們計劃得太保守，只能作參考，必需大力經營。」供應股不曉得原因何在，就按照主任的吩咐大力開展了收購，所謂「大力」，就是單純追求數量，來者不悞，見貨就收。結果，積壓了五百多萬元的連蓋。

他這種不依靠社員羣衆，而憑藉自己主觀獨斷獨行的做法，積壓了貨物還不算，羣衆意見很多，如清平鄉理事易佑和說：「光叫開會研究討論，費了好大的勁，還不等於零，開半天還是主任說了算，照這樣就叫他一個人幹算了唄，還白耽誤大家的工夫幹啥！」

陳靈玉訪問記

燕 落

我和陳靈玉的談話，到此暫停下來。

在這以前，她說到過去只唸過三年書，如今學會了記賬，打算盤；怎樣在不同的時期中，處理了積壓很久的布頭、絨衣……又怎樣在担任百貨門市部小組長後，和全組同志一起努力搞好了撥貨計價實物負責制；聽着這些話，總括起來給人的印象，並不是陳述自己的事蹟，而是流露着對領導、對同志的感激。

為什麼靜默了下來？我問她在洗布頭時爲啥開始用碱面，後來就不用了呢？這，這並不是多麼難以解答的呀！然而，她思索了好久，才說：「這咋說呢？沒啥呀！當時布頭上有金字商標，社員說洗不掉不願要，積壓了一大堆，我就試着洗，起先洗不掉，就用了些碱面，後來又試着不用碱面也洗的挺乾淨，是呀！不用碱面洗着倒是費點勁，可是給公家節省了呀，節省一個子不也是好的嗎，個人多受點累怕啥，就這樣，以後就不用啦！」

儘管在多麼細小的問題上，讓她說出自己作出了什麼突出成績，她總是表現出十分困惑。當然，她的謙虛完全是應該的，沒有黨的教育和同志們的幫助，不光是她，任何人也不能超然的創造出什麼，從她到合作社工作三年來的步步成長中，就讓人體會得非常清楚：

一九五一年秋天的一個黃昏。

她伏在櫃台上，默默地沉思着——來到社裏工作一月多，工作忙得飯都顧不得吃，學打珠算要熬到半夜……過得很緊張，但總是愉愉快快的，現在呢？多無聊啊！業務冷清清，自己一天賣不到二十筆貨，這叫咋個過法呢？

她知道，當下正是秋收，農民忙得顧不及到社裏買東西，然而她不了解，爲啥上級叫送貨下鄉，就沒人表示態度呢？

是呀！自己爲啥也沒吭一聲呢？自然嘍，我要是男子漢，或者是早工作些天，當場早就報名了，自己過去從沒出過門，吃苦倒是小事，到外村誰也不認得，咋個賣貨呢？

給自己提出了好幾個問題，哪一個顯得都要重，哪一個也不好解答，問題總是在心裏打架，越在這時候，她越發沉默，在沉默中，那不靜止的思潮即在腦海中翻騰，從自己怎樣想出來參加農會，從區婦聯會幹部開始說給自己的話，以至自己怎樣決定要衝出關了她十幾年的小門，儘管她爹媽說了好多話，生了好多氣，自己還是出來參加了土地改革運動，並且在一九五〇年參加了共產黨……想到解放以來，自己從家裏門爭出來的一段過程，自己就增加了克服困難的勇氣；不過，今天她想到這一點，她覺得微微的有些不同，和爹娘說到底還是面對着熟人呀，到外村去賣貨，自己沒經驗……久久猶豫不決，心情越來越亂。

「不，經驗？」她忽然想起一段事，那就是剛過去的事，自己因爲強調沒文化沒經驗，不願意而主要是不敢到合作社來工作，區委書記就和她說：「光怕不會就不敢去作，永遠啥也幹不成，前怕狼後怕虎就得大門別出，二門不邁……」她離開了櫃台，再沒有想下去，一鼓勇氣的跑進主任室。

「明天我去下鄉送貨！」

「你去，那咋樣，行嗎？」

「咋不行呢？試着來！」

她整理好一包子貨物以後，天已黑得伸手不見五指。回到寢室裏，她總是閉不攏眼睛，相信這樣作是應該的，這已經沒有了疑問，但是怎樣去作呢？她在暗暗的捉摸着。

她在一路上幾次的偷偷囑咐着自己：「怕啥，絕沒啥怕的，咋叫不會呢，擺開攤就賣唄！」

這一個令人激動的場面，即使她曾經尋思了一夜，也是沒有想到的，她昨天就憂着應該和羣衆先說啥，今天羣衆却搶先的和她講話；周圍有好多手指頭指着她，順着手指看上去，有白髮蒼蒼的老太太，有年歲相仿的青年婦女，用手指着她的人們，相同的說着這一句話：「你看這妮子，真出息啊！」村幹部幫着用廣播筒喊，這個提來開水，那個搶留下用飯，羣衆還提出了好多意見，希望下次給再帶來那些貨。一晌的工夫，在一個村就賣了四十多萬元。她在回來的路上，又是想着什麼呢？她爲另一個問題難爲着，到社裏先說啥呢？先說羣衆的意見，是說賣了多少錢，還是盡情的說一說自己的心情呢？

老實說，在這以前，社裏有些小伙子對她是不大瞧得起的，他們有時在談笑中，拿她初往櫃台邊上一站就臉紅的事來打趣她。通過這一件事，這些人們在驚訝中又夾雜着欽佩，不再是驕意的取笑了，而是想着怎樣和她比一比，怎樣向她學習。

在這以後的陳靈玉，自己的腦子也很少聽到自己的嘴說「我是婦女」「沒經驗哪，咋能作？」了。幾次的衝破自己的舊有看法，得來的收穫是這樣令她設想不到，於是她經常召喚着自己按照黨的要求一往直前。

去年，春節將屆，區社和中任莊約好了送貨的日期。偏偏不巧，在前一天的夜裏下了大雪。中任莊離區社的路程倒不是太遠，可是中任莊位居忙山山頂，十四里路有一半是彎曲狹小的山道，推車根本不行，挑担走也很不易。

「不去嗎？」陳靈玉試了試雪足有八寸厚，「不

行，絕不能失信，跟羣衆假如說了不辦，那以後社裏再說啥，就像進行商品宣傳，羣衆就會說是老王賣瓜自賣自誇，況且天越發，又快到春節，羣衆越要買貨。」她們挑起担子就出發了。

精滑的山路，是不通人性的，把我們的幾個營業員攔了好幾個頭，但是並沒有阻止住她們前進。離莊頭一里多地，村裏就有人牽着牲口趕來了，把她們的貨獸在牲口上，雖然沒說些安慰的話，可是當陳靈玉的手被狠狠的握着，當聽到羣衆說：「知道你們要來啊！」的時候，她眼裏好像溶化了一團白雪。

這樣的事，並不是一件兩件，不管刮風下雨，熱日冷天，她總是按照已經約好的日期去送貨。受到領導上的一再表揚，她還要低頭臉紅；當下雨天送貨，羣衆把剛買的傘塞在她的手裏，她總要激動

得久不成眠，忘掉了勞累。

河南省社「合作通報」上會寫道：「……提起陳靈玉，廣武區社周圍村莊的大人小孩沒有不知道的，都說她是個好姑娘……」這的確沒有半點誇張，她以忠誠的工作態度，博得了羣衆的擁護，三年來會四次被選爲工作模範，今年六月份，會出席全省合作社代表大會，又光榮地當選爲出席全國合作社第一屆代表大會的代表。

坐在來首都的火車上，這個二十四歲的姑娘，還像孩子一樣作着天真的遐思呢，「難道這是真的嗎？真到北京去開會，我憑啥呢？」

她憑着一顆對革命事業忠誠的心。把個人利益服從於整體利益，並不屈不撓地勇往前進，她自己並沒有考慮到「榮譽」和「幸福」，可是「榮譽」和「幸福」却緊緊的跟隨着她。

一個少數民族地區供銷合作社的成長

莊 理

當一九五二年秋湖南省苗族自治區成立的時候，湘西三十萬苗族人民齊聲歡唱：「過去反動統治時我不開腔，如今喉嚨要把山歌唱！歌唱苗族翻身掌政權！歌唱毛主席萬壽無疆！」不錯，苗族人民解放以後親身體驗的活生生的事實與過去黑暗日子對比一下，誰也能體會到他們從心坎裏發出來的歌聲完全是現實的寫照。

湘西苗族人民在歷代反動統治者和蔣介石匪幫鐵蹄之下，他們的生活是「十萬穀子九萬田，年年沒有米過年」。一直過着「籐鹽包，吃鹹糲，打葛根」的苦難日子。一九四九年解放以後，苗族人民翻了身。在黨和政府的正確領導下，通過了剿匪，反惡霸，鎮壓反革命，抗美援朝，土地改革等一系列的運動，苗族人民的政治覺悟提高了，生產積極性大爲高漲。特別是在發展生產過程中，逐步

提高了耕作技術，迫切地要求組織起來，首先是從供銷方面組織起來。一九五三年一月就在苗族人民聚居區成立了第一個供銷合作社——花垣縣第四區供銷合作社。

花垣縣第四區供銷合作社成立後一年多以來的發展是有成績的。一九五三年底有社員五、四九三人（其中苗族社員五、三三〇人），佔全區人口總數的百分之二十四；佔全區戶數六、二〇七戶的百分之六十五。一九五三年全年供銷總額十三億五千二百零三萬元，超過計劃數百分之十八點二強。其中供應計劃六億二千七百二十萬元，實際完成六億五千五百四十四萬元，超過計劃百分之零點四六強；收購和推銷計劃五億一千五百九十一萬元，實際完成六億九千六百五十九萬元，超過計劃百分之三十五。由於業務的逐步擴大，國營和合作社的社會主義

商業成分不斷增長。如一九五三年全區的零售總額中，國營佔百分之二十九點九，合作社佔百分之二十九點一，私營商業佔百分之四十一。在打擊投機私商，穩定物價，保證供應，支持農業生產上取得了一定的作用。一般商品價格比市場低百分之五到百分之十。如以全年平均低百分之六計算共爲苗族人民減除中間剝削三千九百餘萬元。因之，苗族人民都受到了好處，感到滿意。他們編了一首山歌來歌唱自己的合作社：「山裏辦了合作社，苗家趕場不爲難；穿吃用戴都辦到，破銅爛鐵也賣錢。」

花垣縣第四區供銷合作社的成長並不是一帆風順的，它經過了兩次的整頓和一次民主選舉，才逐漸地發展和鞏固起來。

當第四區供銷合作社剛成立的時候，幹部缺乏，對供銷合作社的方針政策不夠明確，剛從農會中推選出來的苗族幹部雖有服務的熱情，但不懂業務，缺乏經營管理的經驗。如社員要買肥料，他們不計算成本跑到百里外的貴州省松桃縣辦來了慘有茶枯的桐枯。價格既高，也不適用，把田裏的魚都毒死了。又如收購土產中由於保管不善，讓桐油凍成「滯油」，既不能油東西，又不能點燈，銷不出去。此外，有少數幹部品質不好，如前主任石瑞昌工作不負責任，整天喝酒，公私不分，貪污，以至賬目混亂，一九五二年底虧損了一千多萬元。這一情況被花垣縣合作社總社發現以後，他們認爲該社當前中心問題是提高幹部水平。因而調來一位從湘西合作幹部學校學習過的苗族幹部擔任副主任，同時充實了會計幹部，加強了會計工作；調訓了兩名幹部，加強了社內的骨幹。現在全社幹部共十五人（其中苗族九人，漢族六人），實行「邊做，邊教，邊學」的辦法，在共產黨的培養教育之下，一般都發揚了艱苦樸素的工作作風。不論春夏秋冬，全區所有小市集上不斷的擺設了貨攤，無論是晴天或冰天雪地裏，八十多斤的貨郎担不離身，翻山越嶺，堅持把貨送到社員羣衆家裏。社員都被這

種忠誠爲羣衆服務的精神所感動。

花垣縣第四區是一個農業區，主要是產稻穀、大豆、小麥和桐油、茶油等。生活上一般與漢族地區大致相近，但也有它的特殊民族風俗習慣。當合作社剛成立時，對於苗族人民風俗習慣是不夠熟悉的，以至經營結果總是趕不上私商。經過合作社同志們的摸索、鑽研以後，首先根據苗族人民生活習慣所喜歡穿的各色各樣花布，和苗族人民建築住宅結綵用的紅布等等，專設一個布疋門市部。結果苗族人民都到合作社來買，反映花色多，質量好，價格便宜。過去每逢趕場一天零售額只三十萬元，現在零售額有時一天就增加到四百多萬元。

在反動統治時代，由於苛捐雜稅和私商的剝削，苗族人民時常吃不飽或買不起食鹽，因而多數人吃淡食，或是把裝鹽的蒲包買來泡水熬鹽，或是蒸鹽包。解放後食鹽得到了充分的供應。這是苗族人民感到十分高興的一件事。每當運鹽的馬車拉到合作社門前，趕場的苗族社員寧願遲一些散場回家，大家動手幫助合作社把鹽卸到倉裏。苗族人民對合作社的事就當做自己的事一樣看待。

在一九五三年第二季度該社召開的代表大會上，代表們會提出合作社必須爲農民解決鑄鐵的困難，理事會根據代表大會這一決議就開始注意鑄鐵爐和鑄口爐問題，但是區內的鐵匠和鑄口匠思想保守，顧慮多，極不容易組織，不願到合作社來。經過三番五次的進行過渡時期總路線的教育，打通思想，才組織了兩架鑄口匠，製出了鑄口一千九百五十九件，基本上滿足了社員生產上的要求，並減低了鑄口的價格。如過去購一件鑄口一萬元，買一件新的鑄口一萬五千元，現在到合作社來購只六千五百元，節省了三千五百元，購新的只八千元。這是過去從來沒有的事。同年第三季，理事會議上反映苗族人民由於接受了多犁多耙的先進耕作方法，犁頭是農民迫切需要的農具。合作社根據這一情況，決定設立犁頭加工爐，同時收購苗族農民的

破犁破鍋，每天能打出二十把犁頭。到今年春耕前，已組織的鐵匠爐鑄口爐加工水耙、釘耙及其他農具共三千另十一件，修整一千七百七十七件，使農民得以改進耕作技術，並提高了他們的生產積極性。

從多次的實際體會中發現了加強民主制度是辦好供銷合作社的重要關鍵之一。因之，今年六月，在黨和上級社的支持和指導幫助下，進行了民主選舉工作。在進行民主選舉工作之前曾在麻栗場、溜豆、廣車三個鄉進行試點，取得初步經驗。然後組織幹部學習，使幹部認識到供銷合作社在過渡時期的重要作用，認識到它是社會主義性質的經濟，並在學習了民主選舉工作文件之後，便以片爲單位向社員進行宣傳，使他們熱烈地積極地參加民主選舉工作。在這一基礎上通過黨的領導，召集積極分子共同醞釀社員代表的選舉。選舉結果，選出社員代表八十七人，其中苗族代表七十八人，漢族九人；成分是貧農五十八人，中農二十六人，其他成分三人；其中黨員十一人，團員十五人，羣衆中積極分子六十一人；另婦女代表八人。召開代表大會時出席代表七十八人。在代表大會上，首先由理事會作工作總結報告，經過組織討論，社員代表們都認識到了合作社今後在過渡時期的任務和發展方向。

花垣縣第四區供銷合作社通過這一次的民主選舉工作，取得了很大收穫，主要是：1. 改善了業務經營的方式，加強了計劃性，克服了經營中的主觀主義。如在討論計劃時，麻栗場、尖岩、新科、望高坡四個鄉的代表提出原計劃收購鮮雞兩萬個，比實際鮮蛋產量大的太多，應改爲一萬個；收豬五萬斤太多，應改爲一百五十口。並提出合作社要準備土碗八百個，鍋三百二十口。排碧、排溪、張刀、溜豆四個鄉代表提出第三季度合作社應準備大批生產資料，主要是撥箕八百個，皮籬、絲籬一千挑，打穀桶二百個，晒席一百領，雙絲索五百副等等。說明原計劃與社員羣衆的實際需要是有相當距離的，擬訂計劃時存在着一定程度的主觀成分。由

此使今後業務經營上有了底，在理事會嚴格執行代表大會決議的原則下，將更好的爲農業生產服務。

2. 通過代表大會對社員進行了一次深刻的民主教育，進一步提高了羣衆的主人翁思想。如在分片進行宣傳過程中，桃花坪鄉社員張振茂過去會到合作社購鑄口，兩次沒有換到，一氣就把鑄口拿回去不換了。經宣傳後說：「以前我不只是把鑄口拿回，並且想退股，也不願提意見；現在我知道了合作社是我們自己的，是爲我們農民服務的，以後一定把意見提出來以便合作社改正。」又如，在選舉理事時，主席團提出的候選人名單中有石得力、石書洪兩人，社員代表們認爲不合條件，因爲石得力當副鄉長搞工作不負責；石書洪在鄉開會就睡覺，散會就回家，一貫不負責，不能當合作社的理事。此外，前監事會主任王貴龍在糧食統購統銷中起過破壞作用，土改後和地主分不開家，把自己的購買證借給地主買鍋子，結果王貴龍落選。社員將自己心裏最滿意的人——龍元香、麻廷俊、吳福忠、楊昌濤等二十二個人選出擔任理事、監事。3. 在羣衆監督和展開批評與自我批評的基礎上教育了幹部，健全了組織。比較突出的是在代表大會上通過幹部時，代表們提的意見很多，對好幹部也加以表揚。如張刀鄉楊喜正等代表提出：「龍仕清同志不怕路遠，給我們送鐵，是一個好幹部。」尖岩鄉代表提出：「登高坪楊春妹扯布，買二尺五寸，少二寸。」這樣一來，幹部們都受了一次深刻的教育。如龍耀淵同志檢查自己的服務態度時說：「楊春妹買布少尺碼是實在的。另外我賣棉花時，沒有注意，算錯皮重，三斤棉花少付三兩，這都是我粗枝大葉，影響了合作社的威信，以後要克服。」

花垣縣第四區供銷合作社經過今年民主選舉工作，更進一步得到鞏固和提高，在總路線的照耀下，把少數兄弟民族緊密的團結在合作社的周圍，把分散的小農經濟引導向合作化的道路發展。從少數兄弟民族地區的合作社來看，這是有其特殊重要意義的。

新中國婦女 月刊

一九五四年 第七號 要目

談談公民的基本權利和義務	黃荷芳
憲法案貫穿著男女平等的精神	李紹陽文 朱育蓮插圖
我對於國家保護婚姻、家庭、母親和兒童的認識	王斐然
小燕姑娘的「愛情」	陳德貴
新生活使我變年輕了	施小妹
我要更好地從事藝術工作	小白玉霜
陳邦本工程師的婚姻故事	田慶
中印、中緬人民心一條	季義林
法國婦女到日內瓦呼籲和平	葉玉英
我贊成孩子的志願	李妹妹

一九五四年 第八號 要目

解放台灣是我國人民光榮的歷史任務	趙德新文 王紀圖
祝賀人民代表大會的女人民代表努力工作	謝覺哉
關於「喜新厭舊」	章君宜
女人民代表座談會（國內通訊）	一民整理
正副社長（國內通訊）	劉培蘭
波蘭人民的偉大成就（國際通訊）	維嘉
怎樣幫助初入學的孩子	阿·帕·謝敏諾娃
節日（怎樣教育孩子）	曾美霞
爲什麼奶會少	徐臨樂大夫解答
兩姊妹（小說）	吉學需文

新中國婦女社出版 北京郵局總發行

國際問題譯叢 月刊

一九五四年 第八期 目錄

蘇聯報刊評論摘譯	維克托羅夫
一 周總理訪問印度和緬甸的重大意義	杜德
二 美國破壞了朝鮮問題的解決	紀阿爾
三 評論關於在東埔寨和老撾停止敵對行動的協議	多賀正史
四 法國政府危機說明了什麼	庫瑪
爭取歐洲和亞洲的和平與安全	
論日內瓦會議與英美矛盾	
印度支那七十年來的殖民地剝削	
東西貿易的新動向和日本	
美帝國主義在克什米爾的陰謀活動	
危地馬拉真相	
一 危地馬拉概況	
二 危地馬拉人民爭取民族獨立的鬥爭	
三 美國壟斷組織奴役危地馬拉	
法國的人民共和黨	比埃拉
一九五四年 第九期 目錄	
工人階級反對「歐洲防務集團」	杜克洛
英國與「歐洲防務集團」	波波夫
「歐洲防務集團條約」違反法國憲法	巴斯蒂等
日本——五角大樓的軍事基地	尼哈明
泰國真相	
（一）泰國概況	克拉甫科夫
（二）泰國——「民主堡壘」？	蘇聯「消息報」
（三）杜諾萬在泰國幹什麼	諾伏歇爾斯基
以亞洲市場爲中心的美、英、西德、日本的競爭	片山謙二
世界經濟發展的兩個方向	杜金斯基
美國在地中海的擴張是對和平與各國人民安全的威脅	彼得洛夫
帝國主義侵略下的非洲	艾格利托
埃及內幕	泰爾
蘇聯報刊評論摘譯	
（一）美國挑撥東南亞侵略集團的陰謀	庫德里雅夫采夫
（二）美國破壞歐洲安全的政策	葉爾馬科夫
（三）集體安全在西歐小國	弗拉吉米羅夫
（四）即將舉行的美國國會選舉	

世界知識社出版 北京郵局總發行

世界知識

半月刊

一九五四年 第十五期 目錄

社論 歡呼和平的勝利，繼續進行堅決的鬥爭
迎世界民主青年聯盟理事會會議

半述月評 新型國際關係的新發展
蘇聯關於保障歐洲集體安全的新建議
蘇聯國民經濟的進一步發展

我國憲法草案中的對外政策基本方針.....鍾毓琳
日內瓦會議的成就.....蘇潮
台灣自古以來是中國的領土.....王芸生
在美國佔領下的我國領土台灣（圖解）.....朱育蓮
范佛里特在亞洲的陰謀活動.....楊學純
甲午戰爭期間美國的侵華政策.....卿汝楫
全歐條約的法律觀.....柯羅文
德國人民擁護真正自由民主的全德選舉.....勞恩希納爾
為美國火中取栗的泰國（列國誌）.....張楚琨

國札 [實力政策] 的遮羞布破爛不堪
際記 美國當局為何不高興
[大棒] 與印尼橡膠
洪水氾濫似的少年犯罪

世界民主青年聯盟及其活動.....陳贊威
英雄的金日成綜合大學（朝鮮通訊）.....林元
和平把世界人民的心聯結在一起.....謝曉
[巴爾幹公約] 與[巴爾幹軍事同盟]（索非亞通訊）.....何倩
日本的優秀影片——「不，我們要活下去！」.....王克勤
日內瓦會議大事紀要

一九五四年 第十六期 目錄

為解放台灣、保衛世界和平而鬥爭（社論）

半述月評 亞洲各國人民反對拼湊東南亞侵略集團
英埃關於蘇彝士運河區撤軍的協議
國際壟斷資本瓜分伊朗石油

擴展中英貿易的巨大可能性.....冀朝鼎
從李承晚在美國叫囂戰爭談到美國對外政策.....鄭冠
美國一貫陰謀拼湊太平洋侵略集團.....林墨卿
美國企圖用暴力破壞朝鮮中立國監察委員會.....朱倫璋
越南民主共和國在財經和政治方面的偉大成就.....任嘯
羅馬尼亞解放十周年.....維嘉
和平解決歐洲問題的關鍵.....張放
歷史的教訓（特稿）.....庫塔科夫

國札 杜諾萬的新陰謀活動
際記 亞洲的馬歇爾計劃
[征服全世界] 的時機
綠洲的爭奪戰

略談印尼的民族文化.....无咎
兄弟國家的留學生在北大.....牟懷真
什麼是「援華院外活動集團」？（國際問題解答）.....梅森士
評介「帝國主義的戰爭罪行」（書的世界）.....唐表民

世界知識社出版

北京郵局總發行

每月十一日在北京出版
定價每冊一千六百元